

RBCG

33/366
ИЮНЬ 2026

 With the
support of the
CCI of Russia

 **ИННОПРОМ**

ИННОПРОМ
6-9 ИЮЛЯ 2026 ГОДА,
ЕКАТЕРИНБУРГ

**ВАЛЕНТИНА
ШУМИЛОВА,
«СУВЕРЕННЫЙ ИИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ»**



АКАДЕМИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ШАГ В БУДУЩЕЕ



ШУМИЛОВА ВАЛЕНТИНА

- Основатель
- Президент Академии
- Профессор бизнес практики
- Разработчик ПО и ИИ

«Не существует правильных или неправильных решений ИИ, есть решения, которые подходят вашему бизнесу»

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ,
ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-
КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ
КОМПАНИЯ

■ РАЗРАБОТКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ИИ В БИЗНЕС

- **СОЗДАНИЕ ИИ АГЕНТОВ**
Высокоинтеллектуальные
человеко-машинные системы
для управления бизнесом

- **МОЛЕКУЛА БИЗНЕСА**
Инновационная аналитическая
система управления бизнесом
на основе причинной аналитики
и синтеза решений

- **ТЕРРАМАРКЕТ**
Цифровая платформа с системой
AI агентов в сфере light industrial
и быстровозводимых зданий

ОБУЧЕНИЕ –
корпоративное
обучение на
собственной
инфраструктуре

- внедрение ИИ в бизнес
- диплом гос образца
- индивидуальное обучение
- создание ИИ агентов
- офлайн/онлайн
- 70% практикум

**ИИ
ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ
СТРОИТЕЛЬСТВА И
ПРОИЗВОДСТВА**
легковозводимых
зданий

КОНФИГУРАТОР –
инструмент создания
и расчета зданий 3D

МАГАЗИН ЗДАНИЙ –
400+ готовых
проектов зданий
с чертежами,
3D моделями
и сметой

АНАЛИТИКА – агрегация
проектов в единую систему
бенчмарков

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
МЕМОРАНДУМ –**
финмодель, AI аналитика,
риски. Автоматическое
создание разделов
проектной документации



Образовательная лицензия №+Л035-01298-77-04184457

ОБЩЕСТВО
С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ШАГ В БУДУЩЕЕ»

ОГРН:
1 207 700 366 763
ИНН: 9 718 163 181
КПП: 771 801 001

Адрес: 107 564, г. Москва,
ул. Краснобогатырская,
д. 38, стр 2, эт 2,
к 17, оф 100

info@step-future.ru

8 (800) 500-75-23

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

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка:

Елена Кислицына

Фото: **Эдуард Целуйко, Андрей Волков,**

Роман Новиков

Дирекция развития и PR:

Алена Штукарева, Кира Кузмина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «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 № 33/366 июнь 2026

Подписано в печать: 25.06.2026

Дата выхода в свет: 31.06.2026

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**

Managing Editor: **Elena Alexandrova**

Designer: **Elena Kislitsyna**

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Alena Shtukareva, Kira Kuzmina

Photo: **Ed Tseluyko, Andrei Volkov, Roman Novikov**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

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 № 33/366 June 2026

Signed to the press: 25.06.2026

Date of issue: 31.06.2026

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

СОДЕРЖАНИЕ

-
- 2** **ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026:**
«ИНДУСТРИЯ 360» – НОВАЯ ФОРМУЛА ПРОИЗВОДСТВА
-
- 8** **ВАЛЕНТИНА ШУМИЛОВА:** «СУВЕРЕННЫЙ ИИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ»
-
- 14** **LOGITRANS:** МОДУЛЬНОСТЬ ПРОТИВ ТУРБУЛЕНТНОСТИ
-
- 18** **МИХАИЛ ГЕЙКИН:** «ТОРГОВЫЙ ДОМ "НАДЁЖНЫЙ КУПЕЦ" – ПЛАТФОРМА НОВОГО ФОРМАТА ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»
-
- 19** **ПЛАТОН БЕЛЕЦКИЙ:** «"СИММЕТРИУМ" – ЭТО СИСТЕМА, КОТОРАЯ АДАПТИРУЕТСЯ ПОД ЧЕЛОВЕКА, А НЕ ЛОМАЕТ ЕГО»
-
- 20** УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ
-
- 24** **АНАСТАСИЯ КАЗАНЦЕВА:** «МУЗЫКА НЕ ПРО ТРЕНДЫ – ОНА ВНЕ ВРЕМЕНИ»
-
- 28** **АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»:** «У МЕНЯ В ЗАПАСЕ ХОД ФЕРЗЁМ!»
-
- 34** **АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ, «ЛИСТЕРРА»:** «ФЕРМЕРЫ РАССЧИТЫВАЮТ НА НАС, А ЗНАЧИТ, НЕЛЬЗЯ СБАВЛЯТЬ ТЕМП»
-
- 38** ТРАДИЦИИ, ПРОВЕРЕННЫЕ НАУКОЙ: КАК РОЖДАЮТСЯ **ЭФФЕКТИВНЫЕ ФИТОПРЕПАРАТЫ**
-
- 42** **ЛОГИСТИКА «ТЕХТРЕЙД»:** КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В КАЖДОМ ГРАДУСЕ
-

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026: «ИНДУСТРИЯ 360» – НОВАЯ ФОРМУЛА ПРОИЗВОДСТВА



С 6 по 9 июля 2026 года Екатеринбург в шестнадцатый раз станет эпицентром мирового промышленного интеллекта. На площадке МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО» соберутся лидеры глобальной индустрии, чтобы обсудить новую реальность – «Индустрию 360: производство без границ». Концепция «Индустрия 360» – это не просто очередной лозунг. Это формула выживания и устойчивого роста в мире, где старые цепочки поставок разрушены, а новые только создаются. Как поясняют организаторы, «Индустрия 360» требует формирования одновременно инновационных и человеко-ориентированных производственных систем. Автоматизация и искусственный интеллект становятся фундаментом гибких цепочек, а единая экосистема производства и сбыта сокращает издержки, обеспечивая мгновенную связь с потребителем в любой точке планеты. Индустриальные платформы превращаются в определяющую форму организации производства в глобальном мире – и «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» станет той площадкой, где эта трансформация будет осмыслена и зафиксирована.

«Индустрия 360» требует формирования одновременно инновационных и человеко-ориентированных производственных систем».

МАСШТАБ И ГЕОГРАФИЯ

Ожидается участие порядка 900 компаний.

Выставочная площадь – 50 000 м².

Представители более 50 стран мира подтвердили участие.

Прогнозируемое число посетителей – свыше 50 000 специалистов, принимающих решения о закупках.

Заполняемость выставочной площади традиционно составляет 100%.

Среди участников – Ростех, Росатом, Сбер, 1С, Синара, ПСБ, Газпромбанк, ВТБ, Новиком, Интер РАО – Машиностроение, Хромпик, АЗ «Урал», Atlas, Evolute, ЕВРАЗ. Коллективные экспозиции представляют Свердловская область, Москва, Татарстан, Челябинская область и другие регионы.

Признание профессионалов

«ИННОПРОМ Екатеринбург» в четвёртый раз подряд признан проектом года в номинации «Выставки» по итогам премии EFEA AWARDS 2026 – одной из главных профессиональных наград в сфере событийной индустрии России. Это подтверждение того, что выставка сохраняет статус ведущей международной площадки в России для развития промышленного сотрудничества, демонстрации технологических решений и выстраивания деловых связей между представителями органов государственной власти, бизнеса и экспертного сообщества.

Миссия ИННОПРОМ:

- Создание площадки, где закладываются основы промышленной политики.
- Продвижение продукции на внешние рынки для международных участников.
- Выстраивание повестки на основании интересов и экспертного мнения представителей отрасли.
- Организация специализированных мероприятий по самым актуальным темам.
- Приглашение к участию наиболее авторитетных представителей экспертного сообщества.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

«ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026»: 100 СЕССИЙ О БУДУЩЕМ В РАМКАХ «ИНДУСТРИИ 360»

В основе деловой программы «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – **15 тематических треков**, охватывающих весь спектр современных промышленных вызовов в рамках концепции «Индустрия 360»:

- **Цифровое производство** – цифровые двойники и предиктивная аналитика.
- **Автоматизация и робототехника** – промышленные роботы нового поколения.
- **Технологии для городов** – урбанистика и инфраструктура будущего.
- **Капитал для производства** – финансирование промышленных проектов.
- **Промышленная инфраструктура** – логистика и инжиниринг.
- **Сделано для космоса** – космические технологии для земной промышленности.
- **Новая мобильность** – электротранспорт и логистика.
- **Технологии для энергетики** – энергопереход и эффективность.
- **Новые материалы и химия** – инновационные материалы.
- **Человек и промышленность** – кадры будущего.

• **Индустрия** – внедрение агентов ИИ на производстве.

• **Техрегулирование** – стандартизация и нормативная база.

• **Форум производителей компонентов** – импортозамещение.

• **Отраслевой компас** – отраслевые стратегии развития.

• **Промышленные ИТ** – цифровые инструменты в индустрии.

Ключевые события деловой программы «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026»:

• Деловой завтрак с министром промышленности и торговли РФ Антоном Алихановым, руководителями ассоциаций и топ-менеджерами компаний-участников.

• Главная стратегическая сессия «Индустрия 360: производство без границ» – центральное событие, где выступят руководители правительств и крупнейших промышленных корпораций. Именно здесь будет задан вектор развития «Индустрии 360» на ближайшие годы.

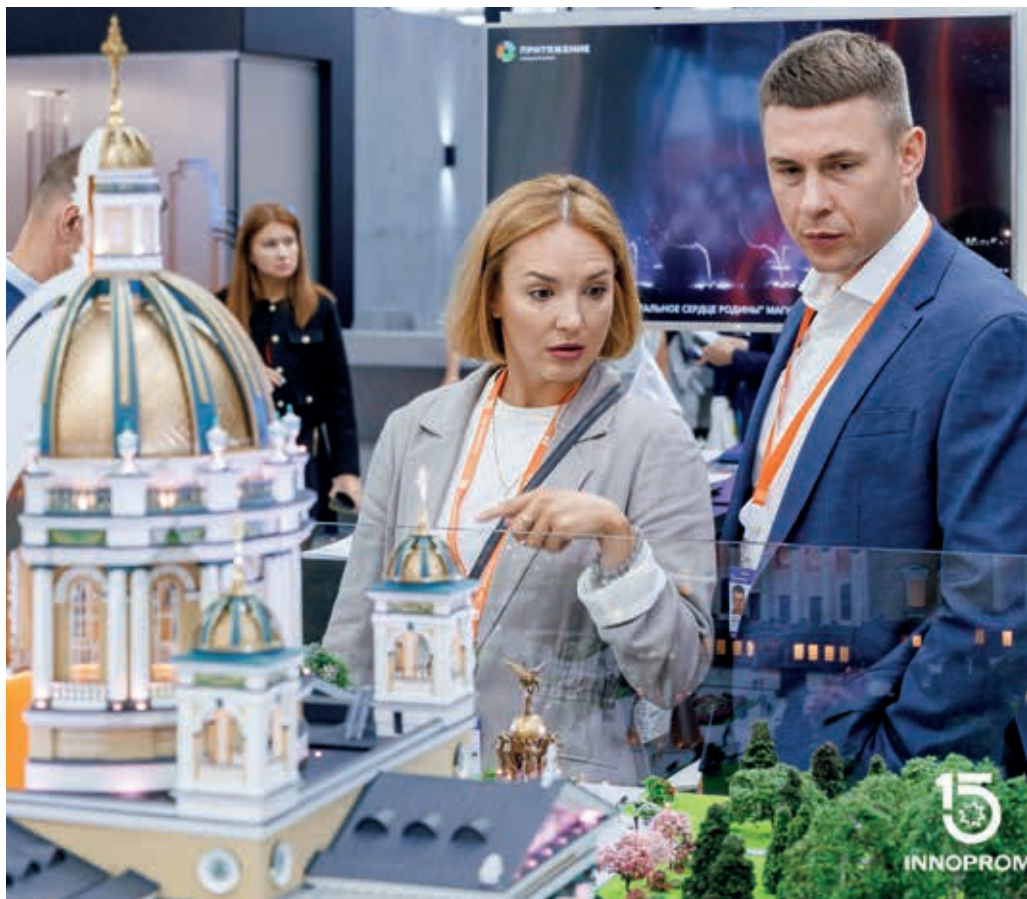
• Форум производителей компонентов (3-й день) – фокус на импортозамещении в машиностроении, энергетике и радиоэлектронике.

• Дискуссии о малой авиации, современных ИТ-решениях в транспортной сфере, технологиях в здравоохранении, промышленных кадрах, использовании беспилотных систем, цифровых инструментах в промышленности, масштабировании использования ИИ-агентов на производстве и по другим актуальным направлениям технологического развития.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

«ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026»:

- **16-я** международная промышленная выставка;
- **50 000** м² выставочной площади;
- **900** компаний-участников;
- **50** стран-участниц;
- **100+** деловых мероприятий;
- **50 000** уникальных посетителей;
- ежегодно **>100 000** посетителей и **>1000** офлайн-экспонентов.





«Деловая программа «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – это площадка для конструктивного диалога между бизнесом и властью».

Организаторы подчёркивают: регистрация участников открыта до 29 июня 2026 года включительно. Форматы участия – выставочный стенд, партнёрство и спонсорство, участие в деловой программе, VIP-участие и рекламные форматы.

«Форумная часть выставки – около 00 сессий, посвящённых ключевым направлениям технологического развития в концепции «Индустрия 360»».

СТРАНА-ПАРТНЁР: ИНДОНЕЗИЯ НА «ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026» В РАМКАХ «ИНДУСТРИИ 360»

Главный международный акцент «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – Республика Индонезия. Выбор страны-партнёра не случаен, он отражает глубокие стратегические изменения в глобальной экономике в эпоху «Индустрии 360». Как отметил первый заместитель председателя Правительства РФ Денис Мантуров ещё на главной стратегической сессии «ИННОПРОМ 2025»: «Индонезия – это самая большая мусульманская страна в мире с населением около 300 млн человек. Быстрорастущая, с молодым населением». Для России это стратегический партнёр в Азиатско-Тихоокеанском регионе, с которым активно развивается сотрудничество в сфере промышленности и технологий.

Дипломатический фон

Российско-индонезийские отношения выходят на новый уровень. 13 апреля 2026 года в Москве состоялся саммит президента Индонезии Прабово Субианто и президента России Владимира Путина, который подтвердил решимость обеих стран расширять сотрудничество по приоритетным направлениям. К октябрю 2025 года объём взаимной торговли (без учёта нефти и газа) достиг 4,04 млрд долларов США, что демонстрирует устойчивый рост с 2020 года. При этом официальные лица отмечают значительный потенциал для дальнейшего расширения.

«Для Индонезии «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» является стратегическими воротами на российский рынок и в СНГ».

Стратегическое значение

Власти Индонезии рассматривают «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» как «стратегические ворота на российский рынок и в СНГ». Как отметил заместитель министра промышленности Индонезии Файсол Риза: «Индонезия рассматривает Россию как долгосрочного стратегического партнёра в национальном промышленном развитии. Мы хотим, чтобы весь потенциал сотрудничества вышел за рамки обязательств и был воплощён в конкретные шаги, приносящие пользу обеим странам».

Что представит Индонезия

Индонезийская делегация представит проекты в области машино- и судостроения, нефтехимии, фармацевтики и медицинского оборудования, а также промышленных





технологий. В ходе подготовительного визита в Екатеринбург 10–11 июня делегация Министерства промышленности Индонезии посетила площадку МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО», где совместно с представителями выставочного комплекса обсудила организационные и технические вопросы подготовки национальной экспозиции и деловой программы. Экспозиция индонезийских компаний займёт более 1500 м² выставочной площади.

Двусторонние соглашения

В рамках «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» планируется подписание Меморандума о взаимопонимании по промышленному сотрудничеству, который станет правовой основой для укрепления системного и устойчивого взаимодействия. Стороны договорились ускорить реализацию Соглашения о свободной торговле между Индонезией и Евразийским экономическим союзом (I–EAEU FTA), которое должно вступить в силу в следующем году, расширить доступ на рынки и увеличить торговые объёмы.

«Планируется подписание Меморандума о взаимопонимании по промышленному сотрудничеству между Россией и Индонезией».

Специальные мероприятия в рамках «Индустрии 360»

Отдельный блок деловых сессий будет посвящён развитию российско-индонезийского сотрудничества:

- «Развитие инфраструктуры как основа двустороннего сотрудничества»;
- «Промышленный диалог “Россия-Индонезия”» – ключевая переговорная площадка для бизнеса и правительств двух стран.

Помимо Индонезии, участие с национальными экспозициями подтвердили Беларусь, Кыргызстан и Казахстан. В 2026 году ИННОПРОМ впервые расширяет географию за пределы стран СНГ: в феврале 2026 года в Эр-Рияде прошло первое зарубежное мероприятие «ИННОПРОМ. Саудовская Аравия», а также планируется проведение VI «ИННОПРОМ. Центральная Азия» в Узбекистане.

История стран – партнёров ИННОПРОМ:

Индия (2016), Китай (2015), Япония (2017), Корея (2018), Турция (2019), Италия (2021), Казахстан (2022), Беларусь (2023), ОАЭ (2024), Саудовская Аравия (2025), Республика Индонезия (2026).

КТО ФОРМИРУЕТ «ИНДУСТРИЮ 360» НА «ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026»

Кто будет представлен на «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026»? Весь цвет российской и мировой промышленности. Своё участие подтвердили государственные корпорации и лидеры рынка.

Государственные корпорации и холдинги:

- Госкорпорация «Ростех»;
- Госкорпорация «Росатом»;
- Госкорпорация «Роскосмос»;
- Объединённая двигателестроительная корпорация (ОДК);
- Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»;
- Концерн «Калашников»;
- Концерн «КРЭТ»;
- АО «ОДК».

«В 2026 году порядка 900 компаний примут участие в выставочной экспозиции “ИННОПРОМ Екатеринбург”».

Банки и финансовые институты:

- ПСБ – системно значимый банк, опорный для гособоронзаказа;
- Сбербанк (генеральный партнёр);
- Газпромбанк;
- Банк ВТБ;
- Новикомбанк.

Крупнейшие промышленные группы:

- Группа Синара (машиностроение, транспорт);
- Интер РАО – Машиностроение;
- ЕВРАЗ (металлургия);
- Хромпик (химическая промышленность);
- АЗ «Урал» (автомобилестроение);
- Atlas, Eolute (автомобилестроение, электромобили);
- ТМК (трубная металлургия);
- Группа ПОЛИПЛАСТИК (композитные материалы);
- КАМАЗ (автомобилестроение);
- АВТОВАЗ.

Региональные экспозиции – гордость страны

Свердловская область (регион-хозяин) впервые развернёт стенды в двух павильонах. Губернатор Свердловской области Денис Паслер отметил, что особое внимание будет уделено автоматизации и робототехнике, транспортному машиностроению, технологиям для энергетики, созданию новых материалов и компонентов, цифровому производству, технологиям для городов, а также металлообработке и промышленным ИТ. Приём заявок на участие в коллективном стенде региона проводился до 30 апреля 2026 года, победители получили возможность бесплатно экспонировать свою продукцию. После конкурсного отбора, в котором участвовали более 90 компаний, выбраны 10 экспонентов. Среди экспонатов – портативный лазерный анализатор металлов и мультиспект-





ральная камера со встроенным ИИ для распознавания поражённых участков леса. В составе делегации: «Уралтехмаркет», «НПП Структурная Диагностика», «Прософт-Биометрикс», «АГРО БАС» и др.

«На коллективном стенде Челябинской области продукцию представляют более 20 экспортно ориентированных предприятий».

Правительство Москвы (генеральный партнёр) традиционно демонстрирует высокотехнологичный потенциал столицы, где работает свыше 4,6 тысячи промышленных предприятий, а в промышленности занято более 755 тысяч человек – каждый 10-й работающий москвич и каждый 9-й промышленник России. Ключевую роль в развитии столичного промышленного сектора играют высокотехнологичные отрасли: радиоэлектроника, электромобилестроение, фармацевтическая и медицинская промышленность, авиационное и ракетно-космическое направления. К 2030 году доля высокотехнологичных секторов в выручке московских предприятий должна превысить 50%.

Челябинская область (генеральный партнёр) представит коллективный стенд, где более 20 экспортно ориентированных предприятий Южного Урала покажут свои возможности в металлургии, машиностроении и в других отраслях. Регион выгодно расположен на стыке Европы и Азии, Урала и Сибири, граничит с Казахстаном. Население региона – 3,4 млн человек, из них 82% –

жители городов. В области действуют 5 территорий опережающего развития, 12 промышленных парков (4 аккредитованных), 2 промышленных технопарка, 14 промышленных кластеров (11 аккредитованных), 1 особая экономическая зона.

Республика Татарстан также представит масштабную экспозицию, включая промышленный кластер республики.

КАК СТАТЬ ЧАСТЬЮ «ИНДУСТРИИ 360» НА «ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026»: ПАРТНЁРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

«ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» предлагает бизнесу различные форматы участия – от выставочного стенда до партнёрства деловой программы. Каждый формат даёт уникальные возможности для продвижения, нетворкинга и поиска партнёров.



Форматы участия:

- Выставочный стенд – прямая демонстрация продукции и технологий тысячам профильных специалистов.
- Партнёрство и спонсорство – максимальная интеграция в повестку выставки и деловой программы.
- Участие в деловой программе – выступление на сессиях и круглых столах с первыми лицами отрасли.
- VIP-участие – эксклюзивный доступ к деловым встречам и переговорам.
- Рекламные и PR-форматы – максимальная медиавидимость на площадке и в информационных партнёрских каналах.

Партнёрство деловой программы

Деловая программа «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – это площадка для конструктивного диалога между бизнесом и властью: активное участие органов

«Приглашаем принять участие в главном промышленном событии страны – “ИННОПРОМ Екатеринбург 2026”».

власти и компаний – от крупнейших до малых. Первые лица, ведущие эксперты и руководители компаний из России, стран ЕАЭС, Азии и других регионов мира выскажут стратегический взгляд на глобальные тренды промышленности в эпоху «Индустрии 360».

Партнёр тематического трека «Индустрии 360»:

- Стоимость до 01.04.2026: 3 200 000 ₽.
- Стоимость после 02.04.2026: 3 500 000 ₽.
- Возможность выступления спикера в пленарной сессии трека.
- Содействие в подборе спикеров и разработке повестки.
- Размещение логотипа на сайте и в зале проведения.
- Показ проморолика перед сессией.
- Пакет VIP-участия для делегатов.
- Пост в Telegram-канале ИННОПРОМ.
- Фото- и видеосъёмка пленарной сессии трека (формат не является эксклюзивным, каждый трек может иметь до 3 партнёров).

«ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – это платформа, где закладываются основы промышленной политики и выстраивается будущее «Индустрии 360»».

Категории участников:

- **VIP-участник** – привилегированный доступ и расширенные возможности на мероприятии.
- **Делегат** – участие для руководителей органов федеральной и региональной власти, официальных иностранных делегаций.
- **Посетитель** – ознакомление с выставочной экспозицией и посещение открытых мероприятий деловой программы.

Регистрация участников открыта до 29 июня 2026 года включительно.

Организаторы: Минпромторг России, Правительство Свердловской области, оператор – компания ООО «Формика Ивент».

«ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – международная площадка для поиска новых заказчиков, поставщиков, партнёров и инвесторов».

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ.
КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ
«ИНДУСТРИИ 360»
НА «ИННОПРОМ ЕКАТЕРИНБУРГ 2026»**

**«ИННОПРОМ Екатеринбург 2026»:
6–9 июля – время стать частью
«Индустрии 360»**

Для тех, кто планирует посетить «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026», важно знать

ключевые даты, форматы участия и контакты организаторов.

Основная информация:

- Даты проведения: 6–9 июля 2026 года.
- Место: МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО».
- Официальный сайт: expo.innoprom.com
- Регистрация: открыта до 29 июня 2026 года включительно.

«ИННОПРОМ Екатеринбург 2026» – международная промышленная выставка, объединяющая на своей площадке производителей и байеров со всего мира».

Разделы выставки «Индустрии 360»:

- производственные технологии;
- промышленная автоматизация;
- металлургия и производство материалов;
- технологии для городов;
- услуги для промышленности;
- цифровые технологии;
- машиностроение и компоненты.

Цели участия:

- поиск новых заказчиков, поставщиков и партнёров;
- выход на международные рынки;
- демонстрация инновационных разработок;
- нетворкинг и обмен опытом с коллегами более чем из 50 стран;
- обсуждение актуальных тем современного промышленного и торгового развития.

«ПСБ – системно значимый банк, опорный банк для реализации государственного оборонного заказа».

Генеральные партнёры «ИННОПРОМ Екатеринбург 2026»:

- Правительство Москвы – генеральный партнёр.
- Челябинская область – генеральный партнёр.
- Банк ПСБ – стратегический партнёр.

Контактная информация организаторов:

- E-mail: innoprom@accreditation.ru
- Режим работы: с 9:00 до 18:00 по МСК
- Сайт для регистрации: expo.innoprom.com

Для участников из Свердловской области:

По итогам приёма заявок на участие в коллективном стенде региона победители получили возможность бесплатно экспонировать продукцию на главной промышленной выставке России. К участию приглашались компании, ориентированные на экспорт и производство импортозамещающей продукции, с высоким процентом локализации производства, зарегистрированные в Свердловской области и являющиеся добросовестными поставщиками.

Следующее мероприятие цикла, «ИННОПРОМ.ИНДИЯ», состоится 9–11 сентября 2026 года в Bharat Mandapam, Нью-Дели.

Источник: <https://innoprom.com/>





ВАЛЕНТИНА ШУМИЛОВА:
«СУВЕРЕННЫЙ ИИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ»
Как система ИИ-агентов управляет промышленным
строительством Light Industrial

**Путь к гармонии через инновации, образование
и социальную миссию**

Валентина Шумилова – это олицетворение гармонии крупного девелопера, юриста, психолога и эксперта по искусственному интеллекту. Партнёр Coalco, основательница ГК «Руполис», создатель цифровой платформы «Террамаркет» и президент благотворительного фонда «Линия Сердца». Заслуженный строитель Московской области.

В эксклюзивном интервью нашему изданию Валентина рассказывает о важности технологического суверенитета, о значимости хорошего образования и о социальной ответственности бизнеса. Она делится историей создания платформы, которая за час превращает идею в инвестиционный меморандум, и раскрывает миссию, объединяющую бизнес, семью и благотворительность.

ПОЛИТИКА ВНУТРЕННЕГО СУВЕРЕНИТЕТА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ

– Вы объединяете опыт в крупном девелопменте, юридическую экспертизу и внедрение ИИ. Для вас сегодня тема технологического суверенитета – это реальная задача бизнеса или, скорее, государственная риторика?

– На протяжении 30-летней карьеры в бизнесе я убеждена: политика внутреннего суверенитета – это ключевой фактор развития страны и бизнеса. Он включает два важных аспекта.

Первый – сохранение независимости компании: наличие собственных технологий, идей и изобретений. У меня 23 патента в строительной сфере и уникальные разработки в области искусственного интеллекта. Собственные разработки не только улучшают финансы, но и дают серьёзное конкурентное преимущество.

Второй – использование технологий и культурных кодов внутри страны. Многие зарубежные практики идут вперёд, и мы, безусловно, учимся у них. Однако важно помнить: чужая корпоративная культура, заимствованная из других стран, может не вписываться в наш менталитет и ценности. Наши подходы во взаимопомощи, поддержке и бизнес-этике существенно отличаются.

Создавая технологии, мы учитываем российские потребности, основываемся

на нашем культурном коде. Цель – создавать конкурентоспособные продукты для мирового рынка, при этом полностью не зависеть от внешних экономик. Внешние влияния важны, но собственные преимущества ещё важнее.

Мой жизненный и профессиональный опыт, образование в строительной индустрии, юриспруденции и управлении – помог мне стать руководителем с уникальным набором компетенций. Каждая созданная мной компания отличается собственными разработками и управленческими технологиями. Внутренний суверенитет – это наша сила и будущее страны.

– Ваш тезис: рынок ускорился, инструменты остались ручными. Назовите ключевой процесс в девелопменте, который сегодня наименее автоматизирован и создаёт основные задержки. Как именно платформа «Террамаркет» его перестраивает?

– Строительство и девелопмент ценят безопасность. В отрасли всё ещё много ручной работы, но мы нацелены на автоматизацию, внимательно следим за её влиянием на безопасность. Автоматизация помогает снизить риски, хотя полностью автоматизированных процессов пока не реализуем – фокусируемся на предпроектной стадии.

Перед стартом проекта наступает критический этап, когда инвестор решает: входить в него или нет. Мой опыт показывает: пра-

вильная оценка рисков на предпроектной стадии помогает не только избежать проблем, но и сэкономить годы на реализации. Девелопмент – долгий процесс: наш проект «Руполис-Растуново» реализовывался 8 лет, и предугадать все риски сложно.

Сегодня есть инструменты, которые делают этот шаг проще. Например, платформа «Террамаркет»: за час она помогает пройти от идеи до инвестиционного меморандума. Внутри – системы, которые анализируют, консолидируют данные и дают точность до 95%. Пользователи видят весь цикл – от визуализации до технической документации. Этот инструмент значительно сокращает сроки и помогает избежать ошибок, снижая риски и повышая прозрачность.

Если бы у меня эта платформа была 10 лет назад, я бы строила преимущественно light industrial объекты и избегала рискованных проектов. Сегодня такие технологии позволяют планировать более уверенно и избегать ошибок с самого начала.

УПРАВЛЕНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ: КЛЮЧ К УСПЕХУ ПРОЕКТА

– Вы создаёте управляемую архитектуру компании. Можно немного об этом?

– За прошедшие 100 лет методы управления менялись, но внутри каждого коллектива есть свой уникальный подход. Если руководитель работает с талантливыми специалистами по автоматизации, умеющими слышать бизнес и создавать сильную синергию, формируется надёжная архитектура внутри компании. Это позволяет грамотно внедрять автоматизацию и существенно снижать риски – от потери времени и денег до нереализации проектов.

Качество управления и внутренняя автоматизация напрямую определяют, удастся ли реализовать проект в срок и насколько он оправдает ожидания инвестора.

– От идеи и подбора участка до инвестиционного меморандума – один час. Это принципиально новый уровень в строительстве! Как родился этот проект?

– Однажды один из моих преподавателей спросил меня: «А как ты поняла, что можешь это сделать?». Именно он заставил меня задуматься о концепции «Террамаркет». Как помочь человеку понять, реализуема ли его идея? Или пока нет?

Каждый предприниматель – творческая личность. Руководитель строительной компании – в первую очередь создатель, архитектор будущего. Он видит всю картинку наперёд, как конструктор.

Но чтобы превратить идею в реальность, нужны инструменты. Как говорил философ

Террамаркет
цифровая платформа

Цифровая платформа с системой ИИ-агентов в сфере Light Industrial и БВЗ. От идеи и подбора участка до инвест-меморандума и чертежей за 1 час.

Георгий Щедровицкий: «Все мысли, которые мы не вынесли на планшет, не будут реализованы». Поэтому важно, чтобы идея могла легко лечь на стол, а потом обрела конкретные формы.

Выводы с помощью «Террамаркета» можно сделать разные: «Я понимаю, как это сделать, но сейчас не готов из-за стоимости», или «Готов, но нужен кредит или лизинг», или «Имею средства, но нет партнёров». «Террамаркет» помогает найти ответы, понять свою команду и увидеть все этапы сложного девелоперского процесса.

Это платформа, которая раскрывает путь от идеи до реализации и помогает встретиться с теми, кто поможет воплотить её в жизнь.

– С каким самым большим вызовом при создании платформы вы столкнулись?

– Я наблюдала за собой, когда пыталась реализовать новую идею: чем сложнее проект, тем яснее понимаешь – одна не справишься. Нужна команда, партнёры, активы и финансы. Самым большим вызовом при создании платформы «Террамаркет» стал вопрос: «Как среди множества разрозненной информации показать весь цикл и дать возможность людям встретиться?».

Главная задача – понять, какие ресурсы нужны и что хочет увидеть пользователь. И найти способ соединить проектные бюро, заводы конструкций, подрядчиков, поставщиков, юристов, банкиров и лизинговые компании.

Именно технологии искусственного интеллекта открыли новые возможности – они собирают, обрабатывают, анализируют и консолидируют данные с высокой точностью.

Внутри платформы всё устроено с помощью высокоинтеллектуальных систем. Они обеспечивают достоверность информации и проводят пользователя через весь строительный цикл – от идеи до реализации – с высокой степенью уверенности.

– Вы позиционируете «Террамаркет» как маркетплейс всех инструментов строительного B2B в одном месте. Какой инструмент оказался самым сложным для оцифровки и почему? Для кого сегодня ваша платформа – самый необходимый инструмент: для девелопера, подрядчика или для финансового блока?

– На этапе разработки платформы было много скептиков: «Что тут особенного? Почему это нужно?». Чтобы понять, кому действительно полезен наш продукт, мы начали внимательно изучать пользователей.

Первый их тип – владельцы земельных участков и промышленных зон, желающие капитализировать активы через быстровозводимые здания. Это инвесторы и собственники в поисках новых возможностей для дохода.

Вторая категория – производственники, которые планируют масштабировать бизнес, строя склады, ангары и другие производственные помещения.

«Террамаркет» – именно такой инструмент. Он помогает архитектору будущего приземлить свою идею: соединить визуализацию, расчёты и реальные возможности. Тогда становится ясно, стоит ли реализовывать проект и как это сделать.»



Сегодня с помощью быстровозводимых конструкций (БВЗ) можно легко строить магазины, социальные объекты и даже небольшие медицинские центры.

Наши заказчики – и государство, и частный бизнес, и инвесторы. В банках много земельных участков, оказавшихся на грани продажи из-за невыполненных кредитных обязательств. Их проще реализовать, если они капитализированы через складские комплексы и торговые площади. «Террамаркет» помогает распланировать участок, сделать расчёты и подготовить готовый проект.

На платформе могут быть и производители конструкций и материалов, и подрядчики – те, кто реализует объекты. Анализ качества и подходящих решений с «Террамаркетом» занимает минуты, а не часы или дни.

Платформа помогает делать точные сметные расчёты и даже подготовить часть технической документации. Пользователи оставляют запросы по автоматизации и проектированию, а «Террамаркет» предоставляет готовый пакет чертежей для заказа.

КАК ОБРАЗОВАНИЕ ФОРМИРУЕТ ЭКСПЕРТА: ПУТЬ К «ТЕРРАМАРКЕТ»

– Ваше образование охватывает системный анализ (МФТИ), юриспруденцию, психологию, EMBA «Сколково» и строительство. Чем вы руководствовались, выбирая его векторы?

– Я всегда отдавала фундаментальному знанию. В итоге получила четыре высших образования, но не остановилась на этом – ведь базовые знания подобны фундаменту здания. Из них вырастают опыт и навыки, создающие уникальные компетенции.

МФТИ – особый университет: после него исчезают границы и барьеры. Окончив физтех, я поняла: «Могу всё!». Осталось только понять, как это сделать – и я быстро узнаю!

Когда я поступила в юридический институт, уже понимала, что без нормативно-правовой базы никак. В «Террамаркете» для клиентов очень важно было дать чёткое понимание правовых аспектов. Девелоперская сфера насыщена множеством документов и правил, и риск на каждом этапе – неотъемлемая часть работы.

Но я не только училась сама. В каждой компании я организовывала постоянный цикл обучения для команды. В какой-то момент мне стало ясно, что нужны знания по психологии и педагогике, чтобы работать с людьми ещё эффективнее, поэтому пошла учиться дальше.

Особое место занимает опыт «Сколково», где я познакомилась со многими успешными руководителями и получила уникальный взгляд на бизнес. Сочетание российской и международной практики помогло мне создать собственный подход и увидеть новые горизонты.

Все эти знания и навыки – фундамент для создания продуктов, таких как «Тер-

рамаркет». Образование – мой главный ресурс для реализации инновационных решений.

– Вы пишете книгу «Эволюция человеко-машинных систем». Какой главный тезис должен усвоить генеральный директор строительной компании, который пока с осторожностью относится к ИИ?

– В университетах все мы учились на книгах, а некоторые даже превратили свой опыт в литературные шедевры. Настало время рассказывать о своих успехах – ведь для развития страны и бизнеса важно делиться кейсами и лучшими практиками.

В этой книге мы хотим поделиться своим опытом. Она – путеводитель для тех, кто собирается работать с высокоинтеллектуальными человеко-машинными системами. Без понимания основ сложно организовать бизнес на цифровых платформах, алгоритмах и интеллектуальных агентах.

Каждая новая технология таит в себе философию, этику, эстетику и политику. Эта книга помогает взглянуть на них с разных сторон: с исторической и философской точки зрения, посмотреть в будущее, а также практически попробовать применить и изучить успешные кейсы.

Пусть эта книга станет вашим навигатором в мире высокотехнологичных решений.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И БУДУЩЕЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА: БАЛАНС ТЕХНОЛОГИЙ И БЕЗОПАСНОСТИ

– Как, на ваш взгляд, будет меняться девелоперская профессия с приходом искусственного интеллекта?

– ИИ уже помогает избавляться от рутинных задач, снижать риски и повышать качество проектов. Но в девелоперской сфере всё не так просто – строительство – это миссия. Это не просто бизнес, а создание, которое влияет на жизни людей. Поэтому новые технологии здесь рассматривают со всей ответственностью: как они скажутся на безопасности, экологии и здоровье.

Девиз ГК «Руполис»: «Мы строим, чтобы изменить мир!». ИИ помогает объединить маргинальность, качество и красоту зданий. Промышленные объекты должны ста-



новиться центрами притяжения, вызывать гордость у жителей и гармонично вписываться в городскую среду.

– Расскажите подробнее о проекте «Руполис-Растуново».

– Мы задумали этот городок как особое место, где семья чувствует себя частью чего-то важного. В посёлке около 2000 квартир, и мы начали измерять очень значимые вещи: сколько детей рождается здесь и сколько квартир покупают дети своим родителям. Цель – понять, насколько эта территория наполняется благополучием и теплом.

Каждый год мы отслеживали эти показатели. Через 8 лет оказалось, что в посёлке родились 800 детей – и это был показатель

У нас есть мечта – превратить промзоны в light industrial парки: красивые здания, зоны отдыха, паркинги и коворкинги. Уход от «коробок» в пользу малоэтажной застройки вроде большой зелёной голландской деревни. «Террамаркет» уже вносит свой вклад в эти преобразования.

ЗА ГОД МЫ ЗАПУСТИЛИ «ТЕРРАМАРКЕТ» И «МОЛЕКУЛУ БИЗНЕСА», ВОШЛИ В ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «СКОЛКОВО». НАШИ ПРОЕКТЫ УЖЕ ПРИЗНАНЫ ОДНИМИ ИЗ ЛУЧШИХ НА РЫНКЕ. МЫ ДВИЖЕМСЯ ВПЕРЁД, СЕЙЧАС НА СТАДИИ РАЗРАБОТКИ MVP-2 И MVP-3, СОЗДАЛИ ФАБРИКУ ПРОДАЖ – УНИКАЛЬНУЮ СИСТЕМУ, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОДЫ С ПОМОЩЬЮ АГЕНТОВ.

качества жизни: мы создали место, куда молодые семьи идут за счастьем и будущим! На следующий год число выросло до 1200, и мы увидели, что люди не только живут здесь, но и делятся самым ценным – создают новые поколения, покупая квартиры для близких.



Кроме миллиардной прибыли, наш проект подарил что-то более существенное – ценностные критерии, которые изменяют жизни. Любой успешный бизнес – это не только прибыль, но и серьёзная социальная миссия, меняющая и улучшающая наш мир. Если ты находишь её и делаешь жизнь людей лучше, это и есть твой главный труд.

Желаю каждому найти своё предназначение, которое станет импульсом к великим переменам, и понять, что самое ценное в жизни – это создание пространства для любви, роста и благополучия.

ЛЮБОВЬ, БИЗНЕС И ИННОВАЦИИ: КАК ОБЪЕДИНИТЬ СИЛЫ В СЕМЕЙНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

– Вместе с супругом Андреем Степановым вы запускаете проекты на стыке бизнеса и IT. Как в вашей паре распределяются роли и где проходит граница между профессиональным партнёрством и семейными отношениями?

– Вы подняли очень важную тему! Много компаний в нашей стране – это не только бизнес, но и семья. И работать с супругом – не просто вызов, а настоящий тест на прочность. Я приняла этот вызов, потому что понимала – лучшего партнёра не найти. Да, впереди будут сложности: мы оба – лидеры в своих сферах, у каждого свой профессиональный бэкграунд, у нас пятеро детей – и всё это создаёт особый ритм жизни.

Но объединив усилия, мы создали уникальные проекты, которые, надеемся, помогут бизнесу пройти кризис, принимать правильные решения, снижать риски и способствовать росту экономики. Это возможность показать детям – важно ценить команду, верить в семейные ценности и учиться вместе.

Также мы разработали образовательный портал для обучения сотрудников искусственному интеллекту и работе с агентами, внедрили методику непрерывного цикла обучения. И не останавливаемся – пишем книги! Уже в сентябре выйдут «Высокоинтеллектуальные человеко-машинные системы» и «Практическое пособие по созданию агентов».

Ведь вместе мы сильнее, а семейный бизнес становится чуть больше, чем просто работа.

– Вы учредили фонд «Линия Сердца» в 2017 году, но благотворительностью занимаетесь уже более 15 лет. С каким запросом сегодня чаще обращаются в фонд и как бизнес-подход помогает решать задачи эффективнее?

– Мы давно работаем с семьями детей-инвалидов, организуя спектакли, концерты и паломничества. Занимаемся арт-, иппо- и дельфинотерапией – помогаем социальной адаптации и развитию.

В последние полтора года Академия стратегического развития бизнеса создаёт отечественную систему профобучения и новые профессии с помощью искусственного интеллекта, чтобы масштабировать по регионам.

Особое направление – проект «СВОи люди». Это благотворительный проект для ветеранов СВО и членов их семей. Мы разрабатываем программы обучения, рассказываем о профессиях, бизнесе и карьере, чтобы поддержать высокий уровень жизни и дать инструменты для реализации. Создаём образовательный портал, налаживаем сотрудничество с центрами занятости, «ОПОРОЙ РОССИИ» и «Мой бизнес». Наша цель – обеспечить защитникам страны достойную и лёгкую адаптацию.

Благодаря мощным инструментам и системному подходу мы не проводим разовые акции, а строим устойчивое и масштабируемое решение – наш вклад в лучшее будущее.

– Три совета молодому коллеге, который хочет повторить ваш путь: от МФТИ до создания крупных бизнес- и благотворительных проектов? С чего начать?

– Я бы порекомендовала начать с хорошего образования. Только те, кто отлично знает основу, легко обрастают опытом. Не бояться пробовать новое. Неудачи – это часть пути, именно они формируют настоящий опыт. Главное – найти своё дело, а это возможно только через внутреннюю социальную позицию.


Если в бизнесе ты можешь быть полезен людям и выполнять социальную миссию, ты понимаешь: то, что делаешь, важно. Сегодня ориентироваться только на маргинальность – значит идти неправильным путём.

«Террамаркет» изначально задумывался для общего блага: мы делимся опытом и создаём доступные инструменты помощи. Разрабатываем образовательный портал для обучения сотрудников и внедрения ИИ в бизнес, но часть его миссии – подготовка профессий для участников СВО.

– В чём вы видите свою миссию как женщина и бизнес-леди?

– Команду я всегда воспринимала как часть семьи. Но бизнес – для извлечения прибыли, а это порой создавало диссонанс: как сберечь теплоту и сплочённость, сохраняя цельность и результат? Всё стало ясно, когда я прочитала в книгах Тайити Оно: «...В компании одни инструменты, дома – другие». Однако ценности и культурный код с тобой всегда, в любой сфере. Любой бизнес – продолжение твоих этических и эстетических принципов.

Для меня быть мамой, женой, президентом фонда и поддерживающим человеком, оставаясь одновременно решительной и стойкой, непросто, но выполнимо! Сохранить женственность, тепло и заботу в сердце, а силу и решительность в деле – это высшая задача, которую я научилась решать и в которой продолжаю совершенствоваться.



Свою главную миссию как женщины я вижу в построении гармоничных отношений внутри семьи – с детьми, супругом и близкими. Именно внутренняя сила семьи даёт мне энергию и возможность реализовать любые проекты.

Обычно логистику замечают, только когда она отказывает. Два года назад она сломалась всерьёз – и оказалось, что компании, которые умели только возить из точки А в точку Б, остались у разбитого корыта. А те, кто долго до кризиса вкладывался в гибкость, данные и человеческую экспертизу, не просто выжили, но и начали диктовать новые правила. Logitrans из их числа. За 20 лет компания прошла путь от регионального перевозчика до глобального архитектора цепочек поставок. Сегодня у неё офисы в Турции, России и с недавнего времени в Беларуси. Клиенты из Китая, Европы и ЕАЭС платят ей не за километраж, а за предсказуемость в мире, где она стала драгоценностью. В очередном интервью для вас руководитель компании Атилла Бурак Тунч объясняет, почему модульность важнее масштаба, данные важнее отчётности, а готовность к хаосу – единственный реалистичный KPI для логиста XXI века. Мы поговорили о таможенных спорах и о том, как открывать офисы в стране, где человек на месте всё ещё важнее IT-платформы. Отдельный разговор – Беларусь. Почему именно Минск? Почему транзитный узел, а не «запасной аэродром»? И что значит «эксперимент удался на 200%»? Ответы читайте здесь.



LOGITRANS: МОДУЛЬНОСТЬ ПРОТИВ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

– Господин Тунч, Logitrans пережила волны санкций, пандемию и разрыв цепочек. Какая стратегическая идея, заложенная в компанию 20 лет назад, сегодня работает как главный амортизатор при нестабильности?

– Модульность решений. Двадцать лет назад мы заложили принцип: ни один клиент не должен получать «коробочный» продукт. Каждый маршрут, каждый контракт

– как конструктор. Сегодня, когда цепочки рвутся, эта гибкость становится главным амортизатором. Мы не перестраиваем всю систему – мы меняем один модуль, а остальное продолжает работать.

– Вы говорите, что логистика перестала быть сервисной функцией и стала стратегическим инструментом. А что внутри самой Logitrans за последние

3 года перестало быть сервисной функцией и превратилось в стратегический актив?

– Управление данными. Раньше это была просто отчётность для клиента. Теперь это наш стратегический актив. Мы прогнозируем риски, перенаправляем потоки, предлагаем альтернативы ещё до того, как клиент спросит. Три года назад отчёты были сервисом, сегодня – это оружие.

– Сейчас многие логистические компании действуют по принципу «где дешевле, там и офис». А по какому принципу Logitrans выбирает точки физического присутствия? Решение открыть офисы в Белоруссии – это усиление транзитного потенциала, работа с локальным экспортом или создание «запасного аэродрома» для основного бизнеса? Какова главная задача этих новых представительств?

– Всё сразу, но главное – это транзитный потенциал и работа с локальным экспортом. Беларусь – не «запасной аэродром», а полноценный узел. Мы смотрим, где есть реальный грузопоток, где прозрачная юрисдикция и где мы можем предложить клиенту скорость и предсказуемость. Дешевизна без надёжности – не наш принцип!

– Чем белорусский логистический рынок сегодня радикально отличается от российского, с точки зрения поведения

клиента? Что в Минске работает быстрее, а что – медленнее, чем в Москве или в Казани?

– В Минске быстрее принимают решения – клиент меньше бюрократизирован, но медленнее внедряют новые IT-решения. Российский клиент уже привык к цифровым трекингам и автоматическому обмену данными. В Беларуси пока больше ценят личный контакт и человека на месте. Но это меняется.

– Какие компетенции Logitrans, отточенные на других рынках, оказались наиболее востребованы в Беларуси в первый месяц работы? И чего вам там не хватает?

– Самые востребованные – это антикризисное планирование и работа с альтернативными маршрутами (через Турцию, Кавказ, Среднюю Азию). А не хватает быстрых таможенных решений. Беларусь пока непредсказуема в части выпуска грузов. Но мы это знали и готовились.

– В вашем понимании управляемая логистика – это когда ни одна машина не отклоняется от маршрута или когда вы знаете, что делать, если все машины отклонились?

– Второе. Управляемая логистика – это не дисциплина, а готовность к хаосу. Если все машины отклонились – значит, наступил момент, когда план Б, В и Г работают одновременно. Вот это и есть управление.

– Назовите одну регуляторную или инфраструктурную головную боль, которая сегодня одинакова для логиста в Турции, России и Беларуси. Почему её до сих пор не решили?

– Нестабильность правил транзита, особенно для санкционных товаров. В Турции свои запреты, в России – свои, в Беларуси – третьи. А единой электронной системы одного окна до сих пор нет. Почему? Потому что это требует политической воли, а не технологий.

– Какие нефинансовые KPI вы лично контролируете для новых офисов в первые 100 дней работы? Что для вас важнее: скорость запуска, количество новых контрагентов или точность прогнозов?

– Точность прогнозов важнее всего. Скорость запуска и контрагенты – это тактика. А вот если через 100 дней мы уже предсказываем задержки, альтернативы и загруженность с погрешностью не более 5% – значит, офис работает правильно.

– Вы сказали, что AI – инструмент поддержки, а не замены. Какой процесс в работе ваших белорусских офисов вы категорически не доверите алгоритму даже через 5 лет?

– Решение таможенных споров на местах. Алгоритм не поедет на склад, не посмотрит в глаза инспектору, не предложит компромисс «здесь и сейчас». Это чисто

«Дешевизна без надёжности – не наш принцип!»

человеческий навык. И пока таможня не станет полностью цифровой, этот процесс останется за людьми.

– Вы открываете офис в новой стране. Что вы ищете в первом нанятом сотруднике на месте: знание местного законодательства, личные связи в госорганах или умение работать в вашей IT-платформе с первого дня?

– Знание местного таможенного законодательства – это база. Личные связи – рискованно. IT-платформе мы научим за неделю. А вот понимание того, как на самом деле работает таможня в этой стране, бесценно. Поэтому первым мы ищем таможенного эксперта.

– Ваши клиенты сегодня перестали спрашивать «Сколько стоит доставка?». Какой вопрос они задают вместо этого и как на него отвечают ваши менеджеры?

– «Дождёт ли груз без потерь и когда, гарантированно?» Наши менеджеры отвечают не цифрой, а сценарием: «Вот три варианта. Вот риски по каждому. Вот что делаем, если что-то пойдёт не так». Цена стала вторичной.

– Многие клиенты сейчас экономят на консалтинге и экспертизе, оставляя только перевозку. Как Logitrans доказывает ценность своей «головы» (стратегии), а не только «рук» (транспорта) в такой экономике?

– Кейсами. Мы показываем: вот клиент, который сэкономил на консалтинге, – он потерял в 3 раза больше на простоях. А вот клиент, который заплатил за стратегию, – он вышел на новый рынок с нуля за 3 месяца. «Голова» окупается всегда. Просто не сразу.

**«ТРИ ГОДА
НАЗАД
ОТЧЁТЫ БЫЛИ
СЕРВИСОМ,
СЕГОДНЯ –
ЭТО ОРУЖИЕ».**



«В странах, где хаос часто выдают за норму, мы показываем, что можно работать чётко, прозрачно и без взяток».

– Если через год мы встретимся снова и вы скажете: «Наш эксперимент в Беларуси удался на 200%», что должно было произойти за этот год?

– Три вещи. Первое: мы стали топ-3 логистом по транзиту в ЕАЭС. Второе: наш белорусский офис начал управлять маршрутами для клиентов из Турции, Китая и России одновременно. Третье: мы выстроили таможенный «зелёный коридор» для своих клиентов с предсказуемым временем выпуска – 4 часа. И добавлю: если мы добьёмся успеха ещё и в складской логистике, т.е. будем создавать реальную операционную ценность не только в транзите, но и на земле, – тогда этот эксперимент действительно можно будет считать успешным на 200%.

– Если абстрагироваться от цифр, санкций и маршрутов: какую миссию Logitrans выполняет в экономике тех стран, где вы открываете офисы: в России, Беларуси, Турции? Что вы хотите оставить после себя, кроме качественно доставленных грузов?

– Мы хотим оставить культуру предсказуемой логистики. В странах, где хаос часто выдают за норму, мы показываем, что можно работать чётко, прозрачно и без взяток. После нас должны оставаться не только грузы, но и местные команды, которые умеют думать на шаг вперёд.

*«Управляемая
логистика – это
не дисциплина,
а готовность
к хаосу».*





МИХАИЛ ГЕЙКИН:

«Торговый дом “Надёжный Купец” – платформа нового формата для российского бизнеса»

Торговый дом «Надёжный Купец» – это не просто логистический оператор, а комплексная деловая платформа для предпринимателей, юридических лиц, производителей и поставщиков, работающих с импортом, внешнеэкономической деятельностью и международными рынками, платформа нового формата для российского бизнеса.

«НАДЁЖНЫЙ КУПЕЦ» ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ЭКСПЕРТИЗУ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ДЛЯ БИЗНЕСА ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ СПОКОЙНЕЕ, БЫСТРЕЕ ВЫХОДИТЬ НА НОВЫЕ РЫНКИ И ПОЛУЧАТЬ КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ В ОДНОМ МЕСТЕ.

Команда проекта обладает опытом более 20 лет в сфере логистики, таможенного сопровождения, сертификации, финансовых операций и организации внешнеторговых процессов. Этот опыт позволяет компании сопровождать бизнес на всех этапах: от поиска и проверки партнёров до перевозки, оформления документов, сертификации и вывода товаров на рынок.

Сегодня «Надёжный Купец» развивается не только как платформа для производителей и логистического сопровождения импорта, она является полноценным маркетплейсом для взаимодействия предпринимателей и юридических лиц. Такой формат объединяет в одном цифровом пространстве бизнес, поставщиков, производителей, логистические компании и профессиональных участников внешнеэкономической деятельности.

По своей сути это новая для российского бизнеса модель – платформа, которая помогает компаниям находить партнёров, выстраивать деловые связи, безопасно организовывать поставки и оформлять документы в едином цифровом пространстве.

Она объединяет предпринимателей, производителей и поставщиков из разных стран, упрощая международное сотрудничество и делая внешнюю торговлю более прозрачной, понятной и эффективной.

Многие компании уже оценили преимущества комплексного подхода «Надёжного Купца». Бизнесу важно не просто доставить товар, а получить понятный, безопасный и прозрачный процесс: с проверенными партнёрами, грамотным документальным сопровождением и профессиональной поддержкой на каждом этапе.

Платформа «Надёжный Купец» становится связующим звеном между российскими предпринимателями и деловыми партнёрами из других стран. Она помогает укреплять доверие, развивать торговые связи и формировать новую культуру взаимодействия между бизнесом, производителями и юридическими лицами.

Торговый дом «Надёжный Купец» – это надёжный партнёр для компаний, которые хотят работать системно, безопасно и с перспективой долгосрочного роста.

Компания предоставляет полный спектр услуг в области ВЭД для любого бизнеса:

- таможенное оформление и сопровождение внешнеторговых операций;
- логистические решения для перевозки импортных товаров;
- сертификация и оформление разрешительных документов;
- финансовое сопровождение сделок и расчётов;
- проверка поставщиков, производителей и деловых партнёров;
- маркетплейс для взаимодействия предпринимателей, юридических лиц, производителей и поставщиков;
- сопровождение бизнеса при выходе на международные рынки;
- организация комплексного процесса: от поиска партнёра и проверки производства до доставки товара «под ключ».



ПЛАТОН БЕЛЕЦКИЙ:

«Симметриум» – это система, которая адаптируется под человека, а не ломает его»

Современный подход к здоровью всё чаще выходит за рамки стандартных медицинских протоколов. Люди ищут не просто устранение симптомов, а системную работу с телом – глубокую, персонализированную и устойчивую. Именно такой подход лежит в основе методики «Симметриум», созданной архитектором тела Платоном Белецким.

В основе метода Платона лежит аргентинская кинезиология, сформированная на базе европейских, в том числе немецких, реабилитационных практик. Изначально эти протоколы разрабатывались для военных и лётчиков-испытателей – людей с высокой физической выносливостью и готовностью переносить серьёзные нагрузки. Однако в работе с обычными пациентами такой подход показал свою ограниченность. «Первые сеансы были достаточно болезненными. Люди испытывали стресс, иногда возникали головокружения, слабость. Я понял, что эта система требует адаптации под реальную жизнь», – отмечает Платон Белецкий.

Многолетняя практика в жёстких протоколах привела специалиста к профессиональному выгоранию и стала точкой переосмысления подхода. В поисках нового взгляда на тело и здоровье Платон отправился в длительные профессиональные поездки.

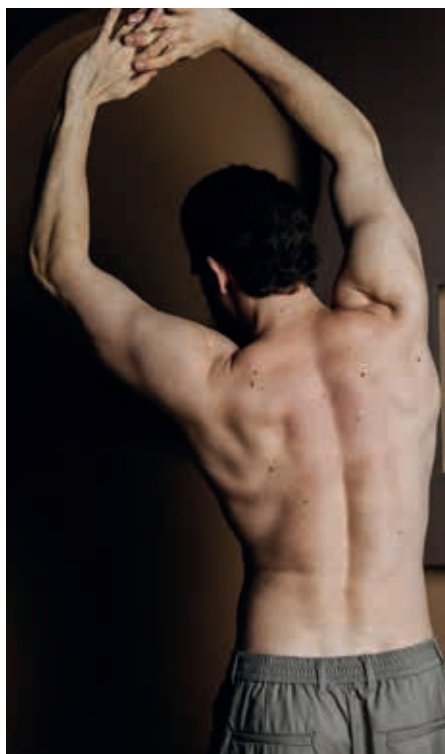
Именно там произошёл ключевой перелом в философии метода. «Индейцы не могли переносить жёсткие нагрузки. Их тело устроено иначе, они очень чувствительны. Мне пришлось полностью переосмыслить свою систему, сделать её мягкой, точной, экологичной», – рассказывает архитектор тела Белецкий.

Работа с разными народами позволила ему выявить важную закономерность: тело человека напрямую связано с его происхождением, образом жизни и биомеханикой, сформированной поколениями. По наблюдениям специалиста, у разных народов существуют свои типовые зоны напряжения. Например, у южных народов чаще страдает шейный отдел, тогда как у северных – поясница. Это связано с историческими условиями жизни и распределением физических нагрузок.

«Опорно-двигательный аппарат формировался под задачи выживания. У северян мощный плечевой пояс, у южан – сильная нижняя часть тела. И это напрямую влияет на здоровье», – объясняет Платон.

Именно этот опыт лёг в основу глубокой персонализации методики. После практики в Южной Америке, Африке, Турции и странах Персидского залива Платон Белецкий собрал собственную систему, объединившую лучшие элементы разных школ и подходов.

Так появилась методика «Симметриум» – 4-часовая программа неинвазивной анатомической коррекции тела. Главное отличие метода – его адаптивность.



Платон Белецкий работал с пациентами в Европе и на Ближнем Востоке, а затем провёл несколько лет среди коренных народов Амазонии.

«Я не заставляю тело подстраиваться под метод. Я подстраиваю метод под человека», – подчёркивает специалист.

Сегодня система учитывает особенности телосложения, возраста, уровня физической подготовки и даже этнической принадлежности пациента.

Одним из ключевых принципов «Симметриума» стала доступность. В отличие от исходных жёстких протоколов, методика Платона не требует преодоления сильной боли и подходит людям с разным уровнем физического состояния. Специалист работает как с детьми, так и со взрослыми, включая пациентов с ограниченной подвижностью.

«Я могу дать нагрузку человеку любого возраста, даже тому, кто плохо ходит. И при этом получить результат, который повышает функциональные возможности тела», – отмечает он.

Сегодня «Симметриум» – это не только способ восстановления после травм или снятия боли, но и инструмент для тех, кто стремится к активному долголетию и качеству жизни. Методика Платона Белецкого отражает главный тренд современности: переход от борьбы с симптомами к созданию устойчивого баланса тела. Именно в этой симметрии, по словам автора метода, и находятся ресурс, энергия и здоровье человека.

УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В условиях роста цифровой экономики в Российской Федерации всё чаще приходится сталкиваться с новыми уголовно-правовыми рисками, сопутствующими её развитию. Использование ИИ, цифровых финансов, биометрии и критической инфраструктуры может стать поводом для уголовного преследования, даже если действия казались законными на первый взгляд. Рассказывает Владимир Зайцев – председатель Первой коллегии адвокатов Алтайского края, адвокат, DLA.



В этой статье на основе действующего уголовного законодательства, разъяснений высшей судебной инстанции и официальных статистических материалов анализируются законодательные основания уголовной ответственности за деяния в сфере компьютерной информации, риски, связанные с использованием технологий искусственного интеллекта, оборотом цифровых финансовых активов и цифровой валюты, а также с обеспечением безопасности критической информационной инфраструктуры и применением биометрических персональных данных. Особое внимание уделено введению ст. 272.1 УК РФ Федеральным законом от 30 ноября 2024 г. № 421-ФЗ, систематизации правовых позиций Пленума Верховного Суда Российской Федерации, выраженных в постановлении от 15 декабря 2022 г. № 37, и совокупности преступных деяний в случаях, когда неправомерный доступ к компьютерной информации сочетается с использованием вредоносных программ или с мошенничеством в сфере компьютерной информации. В условиях ускоренного внедрения генеративных моделей и расширения трансграничного оборота данных возникает необходимость системного обновления уголовно-правовых средств охраны общественных отношений, опосредующих цифровую экономику.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И СОПРЯЖЁННЫЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Цифровая трансформация экономики и социальной сферы образует одну из национальных целей Российской Федерации; её достижение обеспечивается национальным проектом «Экономика данных». По данным НИУ ВШЭ, доля сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в ВВП по итогам 2023 г. составила 3,5%, доля российского программного обеспечения в затратах организаций возросла до 67,3% против 37,4% в 2022 г., численность разработчиков и аналитиков ПО достигла 862,6 тыс. человек. Расширение цифрового сегмента сопровождается ростом числа компьютерных атак: по данным ФинЦЕРТ Банка России за 2025 г., 28% составили атаки типа «отказ в обслуживании», 13% вредоносное программное обеспечение, 5% фишинговая рассылка, заблокировано 38 418 фишинговых сайтов.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Уголовно-правовая охрана общественных отношений в цифровой среде обеспечивается главой 28 Уголовного кодекса Российской Федерации, нормы которой применяются в системной взаимосвязи с

законодательством об информации и о безопасности критической информационной инфраструктуры.

Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 187-ФЗ закрепляет понятия объекта и субъекта критической информационной инфраструктуры, её безопасности, а также значимого объекта, включённого в соответствующий реестр.

Защита персональных данных, в том числе биометрических, опирается на Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ. Правовой режим Единой биометрической системы урегулирован Федеральным законом от 29 декабря 2022 г. № 572-ФЗ. Виды электронной подписи и связанные с ними риски идентификации и компрометации ключевой инфраструктуры определены Федеральным законом от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ. Оборот цифровых финансовых активов и цифровой валюты урегулирован Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ. Федеральным законом от 30 ноября 2024 г. № 421-ФЗ глава 28 УК РФ дополнена ст. 272.1, устанавливающей ответственность за незаконные использование, передачу, сбор, хранение компьютерной информации, содержащей персональные данные, а также за создание и обеспечение функционирования информационных ресурсов для незаконного хранения и распространения таких данных; квалифицирующими признаются совершение деяний





в отношении биометрических данных и данных несовершеннолетних, в составе организованной группы, с трансграничной передачей информации либо повлёкшие тяжкие последствия; норма не распространяется на обработку данных для личных и семейных нужд.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Системообразующее значение для квалификации преступлений в сфере компьютерной информации имеет постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 15 декабря 2022 г. № 37. Согласно разъяснениям Пленума охраняемой законом компьютерной информацией по ч. 1 ст. 272 УК РФ признаётся информация,

в отношении которой установлен специальный правовой режим, в том числе режим персональных данных, а также информация, для которой обладателем установлены средства защиты целостности и (или) доступности.

Преступления, предусмотренные ст. 272 и ст. 274 УК РФ, считаются оконченными с момента наступления общественно опасных последствий; при квалификации устанавливаются неправомерный доступ либо нарушение правил, умысел и причинная связь. Под иной компьютерной информацией в смысле ст. 273 УК РФ понимаются сведения, не образующие программу, но позволяющие осуществить несанкционированные блокирование, модификацию, копирование информации либо нейтра-

лизацию средств защиты. Разграничение ст. 273 и ст. 274.1 УК РФ проводится по направленности воздействия на критическую информационную инфраструктуру: использование вредоносных программ применительно к ней охватывается ч. 2 ст. 274.1 УК РФ без дополнительной квалификации по ст. 273. Использование вредоносной программы для неправомерного доступа квалифицируется по совокупности ст. 272 и ст. 273; мошенничество в сфере компьютерной информации (ст. 159.6 УК РФ), совершённое посредством неправомерного доступа или применения вредоносных программ, образует совокупность с соответствующими статьями главы 28, включая ст. 274.1. К тяжким последствиям отнесены длительная приостановка работы организации, доступ к охраняемой законом тайне, причинение по неосторожности смерти или тяжкого вреда здоровью. Согласно примечанию 1 к ст. 272 УК РФ, компьютерная информация охватывает любые сведения в форме электрических сигналов независимо от средств их хранения, обработки и передачи.

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

Указом Президента Российской Федерации от 15 февраля 2024 г. № 124 в Национальную стратегию развития искусственного интеллекта на период до 2030 года введены определения модели искусственного интеллекта, больших генеративных и фундаментальных моделей, доверенных технологий ИИ; предусмотрено включение федерального проекта «Искусственный интеллект» в национальный проект по формированию экономики данных. Большие генеративные модели определены как модели, способные интерпретировать и создавать мультимодальные данные на уровне, сопоставимом с результатами интеллектуальной деятельности человека; их использование признаётся способным создавать угрозу распространения запрещённой информации, нарушения авторских прав и генерации ошибочных сведений. Уголовно-правовая оценка деяний с применением таких технологий опирается на действующие составы: создание и распространение программ, предназначенных для нейтрализации средств защиты компьютерной информации, в том числе разработанных с использованием генеративных моделей, охватываются ст. 273 УК РФ; применение таких средств для неправомерного доступа влечёт совокупность со ст. 272 УК РФ, а в отношении объектов критической информационной инфраструктуры – квалификацию по ст. 274.1 УК РФ. Использование больших генеративных моделей для автоматизированного формирования фишинговых рассылок и иных способов хищения может квалифицироваться по ст. 159.6 УК РФ в совокупности со статьями главы 28.

РИСКИ В СФЕРЕ КРИПТОГРАФИИ И ЗАЩИТЫ ЦИФРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Защита криптографических средств и ключевой инфраструктуры электронной подписи имеет уголовно-правовое значение, поскольку её нарушение способно повлечь неправомерный доступ к охраняемой компьютерной информации либо последствия для функционирования значимых объектов критической информационной инфраструктуры. Виды электронной подписи, установленные Федеральным законом от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ, различаются уровнем защищённости, что обуславливает дифференциацию рисков идентификационных подмен.

Нейтрализация технических, криптографических и иных средств защиты отнесена Пленумом Верховного Суда Российской Федерации к признакам объективной стороны деяний главы 28 УК РФ. По данным ФинЦЕРТ, среди инцидентов финансовых организаций в 2025 г. 38% составило заражение вредоносным программным обеспечением, 27% – шифрование инфраструктуры, 14% – несанкционированный доступ, 13% – утечка данных, 8% – компрометация учётной записи; зафиксировано 296 DDoS-атак. Воздействие подобных средств на значимые объекты критической информационной инфраструктуры, повлекшее причинение вреда, подлежит квалификации по соответствующим частям ст. 274.1 УК РФ с учётом разъяснений Пленума о тяжких последствиях.

ПРОЧИЕ РИСКИ

Введение ст. 272.1 УК РФ сместило акцент уголовно-правовой охраны на оборот компьютерной информации, содержащей персональные данные, в том числе биометрические; квалифицирующие признаки охватывают трансграничную передачу такой информации и перемещение носителей, что повышает значимость согласованного применения норм об ответственности и законодательства о персональных данных. Оборот цифровой валюты и цифровых финансовых активов, урегулированный Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ, формирует самостоятельный сегмент рисков; уголовно-правовая оценка деяний с использованием цифровой валюты в судебной практике осуществляется через применение составов хищений и сбыта запрещённых предметов, что подтверждается обзорами кассационной практики.

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

Уголовно-правовые риски цифровой экономики Российской Федерации концентрируются в трёх плоскостях: посягательствах на компьютерную информацию и оборот персональных данных, посягательствах на

критическую информационную инфраструктуру, использовании цифровых средств для совершения корыстных преступлений. Действующая редакция главы 28 УК РФ с учётом ст. 272.1, разъяснений Пленума от 15 декабря 2022 г. № 37 и связанных норм специального законодательства обеспечивает дифференцированную охрану соответствующих отношений. Дальнейшее развитие правоприменения целесообразно ориентировать на согласование уголовно-правовых средств с Национальной стратегией развития искусственного интеллекта и национальным проектом «Экономика данных», на уточнение пределов ответственности при исполь-

зовании больших генеративных моделей и трансграничной передаче данных, а также на укрепление гарантий охраны биометрических данных и ключевой инфраструктуры электронной подписи.

Высшая школа юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ, понимая потребность предприятий и экономики в качественном и эффективном внедрении ИИ и других технологий цифровой экономики, формирует передовые практики управления правовыми и технологическими рисками на базе профильных кластеров новых технологий управления в адвокатуре и кластера цифровой экспертизы.





Анастасия Казанцева: «Музыка не про тренды – она вне времени»

Анастасия Казанцева – певица, музыкант, модель, телеведущая. В 2024 году она стала «Miss Dubai», получила титул «Miss World Russian Beauty», вошла в «Топ-100 самых красивых женщин – 2023». А в начале этого года Анастасия презентовала свой первый сольный музыкальный альбом «Проваливай». О том, что значит музыка в жизни артиста и предпринимателя, как ставить цели и достигать их и насколько важно задавать себе правильные вопросы – об этом с Анастасией беседует Елена Мингова, основатель франшизы билингвальных детских садов «Космо Кидс», идейный вдохновитель и организатор проекта «Музыка бизнеса».

– Анастасия, ты согласна с тем, что музыка сильнее воздействует на человека, чем слова? Насколько это справедливое утверждение?

– Согласна полностью! Это происходит, потому что музыкант оставляет зрителю огромный простор для фантазии. Он даёт эмоцию, некий настрой, а слушатель уже детализирует его, трансформирует под себя, проживает так, как чувствует именно он. Поэтому музыка проникает глубже и оставляет впечатление дольше, чем, например, стихи. Я ничего не имею против стихов, не подумайте...

Могу сравнить это с эффектом от прочтения книги и просмотром её экранизации. Согласитесь, в жизни каждого человека бывали моменты, когда сначала он читал

книгу, потом смотрел фильм и говорил: «Книга лучше». Не потому, что режиссёр недостаточно гениален или декорации не те, а просто потому, что мы, читая, в своей голове создаём свои образы и выделяем свои детали, появляются свои ассоциации: этот герой похож на первую любовь, а этот – на соседа Васю. А в фильме красивый актёр, но он – не Вася. Так и музыка – это творческий полёт фантазии.

– Я считаю, что музыка – вообще, универсальный язык, на котором говорить могут все жители планеты.

– Конечно! В любой точке мира человек будет восхищаться Моцартом, Бахом или каким-то современным автором, но у каждого при этом будут, хотя и похожие, собственные эмоции.

– Сейчас, в свете развития креативных индустрий, много говорят о пересечении креатива и бизнеса. Как ты считаешь, где точка соединения этих понятий, а где конфликт?

– Соединяются они в том моменте, когда искусство начинает приносить деньги или когда ты начинаешь их вкладывать в своё творческое развитие. Так начинается сложный путь в схватке двух стихий. Их сложно совместить, но в этом и заключается прелесть – в одном человеке могут легко совмещаться предприниматель и творческая жилка. Но они, безусловно, могут и конфликтовать между собой. И даже частенько конфликтуют. Однако кризисы – время для роста. Если люди их успешно используют, они поднимаются выше.

Есть ещё один важный аспект: музыка помогает развиваться, потому что это развитие нашего правого полушария, развитие мелкой моторики, усидчивости, концентрации. И чем сильнее развиты эти качества, тем больше идей в бизнесе можно воплотить.

– Творческий человек должен быть предпринимателем?

– Я бы сказала так: у него в команде должен быть предприниматель. Про себя отвечу, что финансовая часть – не моё, поэтому у меня есть финансовый советник, по совместительству – мой муж. Он следит за этими вопросами: у него таблички, графики – я ему это всё делегировала, потому что если я буду этим заниматься, мы далеко не уедем.

В целях сохранения и масштабирования себя как артиста я делегирую часть задач. В такой ситуации важно осознать, честно признаться себе, что есть области, которые тебе не даются, но для этого есть профессионалы. Так что, артист не обязан быть бизнесменом, но предприниматель обязан быть творческим человеком, потому что бизнес – это творчество. Вот такие двойные стандарты получаются.

– Кстати, благодаря своему проекту я вижу, что каждый второй предприниматель поёт или играет на музыкальных



«Если ты что-то решил внутри себя, внешнее будет несущественным».

инструментах. Не потому, что ему это непосредственно нужно для бизнеса, просто такой творческий характер. И да, это действительно помогает в бизнесе. Анастасия, если говорить о твоих проектах, какие впечатления ты хочешь оставить своим зрителям?

– Наверное, сейчас я затрону сложную тему. Сегодня в сфере шоу-бизнеса очень много делается с помощью ИИ, много артистов-однодневок – полупрофессионалов, которые хотят выйти на большую сцену.

А мне в профессиональном плане хочется оставить после себя осязаемое послевкусие. Как в парфюмерном магазине: вы слушаете аромат и ощущаете, что он раскрывается слоями, верхние ноты – сандала, нижние – мускуса и т.д. И даже на одном человеке он по-разному пахнет, в зависимости от настроения, самочувствия, времени года и т.п.

Вот и я хотела бы своё творчество ассоциировать с этой многогранностью, наполненностью, приятным ощущением послевкусия. Всё-таки музыка – это не про тренды: она вне времени.

Я понимаю, что это амбициозная и масштабная задача, но я хочу отличаться этим – глубиной и осознанным подходом. И не только в музыке, но и в самом шоу. Ведь человек приходит на концерт не просто послушать, он хочет напитаться всей атмосферой: свет, звук, интерьер и прочее. И потом, спустя время: месяц, год – он помнит ощущение, даже если не запомнит конкретные песни.

– И тебе это удаётся. Я была на твоём концерте, это было классно, интересно. Не хотелось уходить, даже несмотря на то, что мне надо было идти на встречу. А когда ты понял, что музыка – не просто хобби или работа, а твоя жизнь, судьба, возможно?

– С самого детства. Я с 5 лет ходила в музыкальную школу по классу фортепиано, ездила на разные конкурсы, сначала в основном исполняла классику, но потом я подросла, трансформировалась, и музыка появилась во мне и вокруг меня – расширились границы того, что мне интересно и важно. Моя целевая аудитория довольно широкая, поэтому и музыка у меня разная, но главное, что она в моём стиле. Знаешь, свой стиль вырабатывается не за день-

два и даже не за год. Кто-то ищет его всю жизнь, меняет образы, экспериментирует...

Ещё хочу отметить, что для меня музыка – не самоцель, не возможность получить высокий статус, в первую очередь это инструмент для привлечения аудитории и решения каких-то задач.

Также надо понимать, если ты живёшь музыкой, у тебя нет других вариантов, нет полумер: либо ты выкладываешься полностью, как говорится, кладёшь жизнь на алтарь творчества, либо это только хобби – для удовольствия, саморазвития и так далее. Но если ты решил быть музыкантом, ты будешь им везде: дома, на улице, в отпуске – всегда.

– У всех музыкантов есть сложности, собственно, как и у всех людей. С какими барьерами: внешними или внутренними – ты сталкиваешься, и что помогает их преодолевать?

– Вообще, я сторонник того, что все рамки и барьеры – в голове. Если внутри себя ты что-то решил, внешнее будет несущественным. Нет, понятно, что бывают форс-мажоры: пожары, наводнения и т.д. – от них никто не застрахован. Судьба, вообще, – ироничная штука.

Но я за то, чтобы в первую очередь решать внутренние проблемы и задавать себе чёткие вопросы, например: зачем мне музыка или бизнес? что я хочу получить в итоге? Как говорят все коучи: «Какова твоя точка B?».

И не менее важный вопрос: чем ты готов ради этого жертвовать? На него ты должен ответить ещё до того, как сделаешь первый шаг. Потому что в погоне за великой целью очень легко потерять себя.

Здесь помогают близкие люди, мне по крайней мере. У меня их немного, можно пересчитать по пальцам одной руки, но они такие родные и искренние, что с ними ничего не страшно.

По возможности, хорошо бы окружить себя людьми, схожими по ценностям, которые тебя будут поддерживать. Но и ты тоже должен быть готов их поддержать – это не может быть игрой в одни ворота.

И тогда, если есть такой ближний круг, на внешние факторы ты практически не будешь обращать внимания, просто пойдёшь к своей цели.

«Расту надо всегда, даже если все вокруг говорят, что ты идеален».



– Есть такая фраза «Если можешь не писать – не пиши». Продолжая её, можно сказать «если можешь не играть – не играй». Ты согласна с этим?

– Ну, тут сложно так сравнивать. Не знаю, как в текстах, а музыка, вся, – про эмоции. И чаще всего про какие-то внутренние конфликты. Зачастую именно в таком состоянии рождается что-то великое, пусть даже по своим меркам. Ты преодолеваешь кризис, трансформируешься – и получаешь результат. Он может быть неидеальным, но ты меняешься – растёшь духовно и профессионально. И музыка здесь как некий активатор роста. А расти надо всегда, даже если все вокруг говорят, что ты идеален.

– Как ты думаешь, что в артисте первично: голос, энергия, честность, что-то ещё?..

– Конечно же, эмоция, энергетика.

Давай пойдём от обратного. Возьмём голос... Если объективно, далеко не все звёзды российской эстрады – профессиональные исполнители. Сколько из них имеет музыкальное образование, разбирается в октавах, знает сольфеджио и т.д.? Далеко не все. Но они создают музыку, композиции, которые цепляют, оказываются в верхних строчках рейтингов, в плейлистах многих людей, т.е. в их творчестве есть энергия – и это работает.

Далее, честность. Мне очень нравится фраза Николая Цискаридзе: «Сцена не любит ничего настоящего». Цветы – искусственные, бриллианты – из стразов, чтобы зритель лучше видел. Мы должны гиперболизировать, играть: радоваться, если грустно, и, наоборот, грустить, даже если ты счастлив. Мы – артисты, мы должны выдавать эмоцию, поэтому я считаю, что самое главное – это энергетика и тот посыл, который ты транслируешь. Мы же слушаем песни на других языках, зачастую даже не понимая слов, но мы слышим музыку и считываем настроение.

– Анастасия, а что заряжает тебя саму, даёт энергию двигаться дальше?

– Это непосредственно мои высокие цели и мечты. Мне нравится ставить недостижимые или сложно выполнимые задачи. Я как будто сама себе бросаю вызов, а потом, когда успешно достигаю цели, внутри возникает такая эйфория – кажется, что можешь взлететь. Это и есть мой мотиватор.

И потом, если нет драйва, слушатель сразу это считывает. А если ты выходишь на сцену заряжённый, у тебя горят глаза, это передаётся зрителю, и тебе от зала эти эмоции возвращаются с лихвой – именно ради этого мы и выходим на сцену. Это сложно объяснить, можно только почувствовать. И получив этот заряд, ты хочешь идти дальше, снимать новые клипы, делать новые проекты – такой круговорот адреналина получается.



– Если описать твоё творчество тремя словами, как бы ты это сделала?

– Первое – фестиваль. Я имею в виду постоянное буйство красок, бурление, эмоции.

Второе – океан. У меня даже есть песня «Океаны» – это что-то глубокое, одновременно опасное и спокойное.

И третье – родное или своё. Что-то, что близко каждому, не квинтэссенция каких-то сложных переплетённых чувств, а то, что откликается в тебе сразу, цепляет какие-то струны.

– Твои дальнейшие творческие планы?

– Самое главное – это мой дебютный сольный концерт, он состоится осенью. После альбома «Проваливай» мне хочется продолжить этот ассоциативный ряд. Поэтому концепция шоу – «После тебя», т.е. живём дальше.

Мне хочется максимально погрузить зрителя в музыку, подключить оркестр, хор, сделать программу насыщенной, добавить инструментальной музыки.

Знаешь, у меня есть незакрытый гештальт: я мечтаю повторить свой детский триумф. В 12 лет я выступала с симфоническим оркестром – играла концерт Д. Кабалевского для фортепиано с оркестром, мне хотелось бы повторить это ещё раз.

Но есть планы и в других творческих направлениях. Недавно я стала звёздным редактором журнала MODA Topical и сейчас работаю над проектом интервью с нашими звёздами. Я планирую выяснить у них, что они делают, почему так ярко сияют. Буду узнавать, в чём их секрет, погружаясь в их закулисную жизнь.

«Музыка бизнеса» – уникальное деловое музыкальное событие, созданное специально для предпринимателей, которые живут бизнесом и творчеством.

Это не очередная конференция или митап, это вечер творческих единомышленников, которые хотят пообщаться, завести полезные знакомства и зарядиться творческой атмосферой.

Миссии проекта:

- вдохновить предпринимателей;*
- раскрыть их музыкальный талант перед широкой аудиторией;*
- подарить уникальную творческую атмосферу, свободную от официоза.*

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 Подмосквья. А будем ещё лучше. Как?»

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

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

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

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

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

Солнечные блики разбегаются по цеху, отражаясь от тележки с готовыми деталями, которые везут на 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,

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

В.В. Путин.





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

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

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

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

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

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

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

Шахматы – особый тип мышления. Симвиоз 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 «Тулочмаш», АО «ДМЗ», АО «НПО “СПЛАВ” им. А.Н. Ганичева» и другие.

«Да, у нас завод полного цикла металлообработки.

Да, у нас самое современное оборудование.

Да, у нас свои ноу-хау.

Да, нам доверяют ведущие компании России.







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

А почему?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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





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

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

А за окном уже вечер. День пролетел незаметно. Горят в закатном солнце золотые купола Троице-Сергиевой лавры. Самый большой действующий колокол в России разносит благовест над городом. Благою 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 заряженным, 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».





«Листерра» – один из ведущих игроков на рынке средств защиты растений в России – имеет в своём портфеле более 150 пестицидов и агрохимикатов. Компанией ежегодно выпускается на рынок от 5 до 10 новых продуктов. Команда «Листерры» – это коллектив профессионалов, которые не просто выполняют работу, но и предлагают решения, которые позволяют справляться с самыми сложными современными вызовами. О дальнейшем развитии компании, её перспективах и особенностях собственного пути мы беседуем с членом Совета директоров компании, директором по маркетингу и развитию бизнеса, а также идейной вдохновительницей бренда «Листерра» Анастасией Романовской.

Анастасия Романовская,

«Листерра»:

«ФЕРМЕРЫ

**РАССЧИТЫВАЮТ НА НАС,
А ЗНАЧИТ, НЕЛЬЗЯ
СБАВЛЯТЬ ТЕМП»**

– Анастасия, у вас крупная компания, ежедневно приходится решать множество вопросов, руководить большим коллективом, и всё это на фоне внешних вызовов – политических и экономических. Трудно справляться?

– Действительно, бывают дни, когда вопросов больше, чем ответов. Но именно это и делает интересной нашу жизнь. В такие моменты ты перестаёшь принимать решения автоматически и начинаешь задумываться. И тогда в голову приходят тысячи разных идей и мыслей, главное – выбрать своё направление. Заметьте, я не говорю «правильное направление», так как правильное – это очень субъективное понятие. Но если ты выбираешь своё, каждый день наполняет тебя смыслом и вдохновляет, а это не может не привести к успеху.

В моей работе ещё очень поддерживает мысль, что деятельность нашей компании напрямую влияет на продовольственную безопасность: фермеры рассчитывают на надёжные средства защиты растений, а значит, нельзя сбавлять темп.

Высокая нагрузка и стремительно меняющаяся внешняя среда заставляют нас

быть гибче, искать нестандартные решения и быстрее внедрять инновации.

И, конечно же, у нас потрясающая команда – вместе мы справляемся даже с самыми нестандартными вызовами.

Сложности не отменяют целей – они помогают находить более эффективные пути их решения.

– Как вы приняли решение идти своим путём, не подражая другим игрокам рынка: методом проб и ошибок или курс был верно рассчитан с самого начала?

– Всё началось с того, что мы решили, что не будем только копировать препараты, которые существуют на мировом рынке и выходят из-под патента. Мы пошли другим путём и воспользовались уникальной возможностью: наш статус российского производителя позволяет нам брать молекулы разных мультинациональных компаний и смешивать их в одном продукте, позволяя добиваться более интересных результатов за счёт эффекта синергии. В то время как создатели молекул не могут брать их друг у друга из-за конфликта интересов.

После такого решения по продуктам захотелось попробовать новые методы

и в маркетинге, и в развитии бизнеса. Мы понимаем, что для успеха, для того чтобы занять своё место и достаточную долю на рынке, повторять за другими – не наш путь. Мы хотим быть запоминающимися для потребителя, ведь нынешние условия экономики и развития технологий ведут к универсализации брендов, когда всё у всех одинаково и покупают у того, кто предлагает лучшую цену. Но такой путь конкуренции ведёт к банкротству игроков на рынке. Мы предлагаем новые подходы, нестандартные решения и пытаемся удивить наших клиентов, чтобы в следующий сезон они с нетерпением ждали наших продуктов и гадали, а что на этот раз придумает «Листерра»?

Не буду скрывать, что при таком подходе случаются и ошибки, но главное – превратить их в бесценный опыт, чтобы гибкость и открытость к экспериментам не вызвали страх, а воспринимались как часть интересной ежедневной работы. Я поощряю и слушаю любые идеи своих сотрудников, чтобы воплотить в жизнь лучшие из них. Как говорится, пока не попробуешь, не узнаешь, к чему это может привести.

– По вашему мнению, искусственный интеллект сможет со временем заменить людей? В своей работе вы сейчас пользуетесь его услугами?

– Лично я верю в людей и не думаю, что искусственный интеллект сможет их заменить. Только представьте, что такое мозг человека, – это миллиарды нейронных связей, которые постоянно передают сигналы друг другу либо образуются заново при различных действиях. Искусственный интеллект – это всего лишь прописанные алгоритмы «мышления», условия которого задаются человеком.

Искусственный интеллект незаменим там, где нужно автоматизировать рутинные задачи, ускорить процесс обработки массивов данных и сделать выводы на основе имеющихся исторически накопленных результатов. Но стратегические решения, креатив и коммуникации остаются за людьми.

Могу предположить, что некоторые профессии перестанут быть востребованными с развитием искусственного интеллекта, но это не значит, что он заменит людей, он просто поменяет требования к навыкам. Нам нужно развивать креативность, критическое мышление, но самое главное – эмоциональный интеллект – то, чего у машин нет и никогда не будет. Это, так сказать, наше «оружие» против бездушных роботов.

В «Листерре» мы используем искусственный интеллект и даже проводим тренинги по правильному написанию промтов, потому что в сельском хозяйстве очень много особенностей, которые надо объяснить искусственному интеллекту, прежде чем задавать вопрос. В итоге всё равно все сгенерированные материалы проходят человеческую проверку и ручную доработку, а бывает, что в процессе уточнения запросов рождается новая идея, которая создана человеком, а не искусственным интеллектом. Таким образом, в «Листерре» мы видим в процессах автоматизации и цифровизации не желание заменить людей, а создание партнёрства человека и машины, которые помогут нам работать эффективнее и высвободить время для интересных решений и новых обучений.

– В чём заключается обучение сотрудников? Как вы помогаете их адаптации к современным турбулентным условиям работы?

– В первую очередь мы постоянно ищем различные лекции и курсы, которые помогают нашим сотрудникам развиваться и профессионально, и психологически.

Но, как мне кажется, невозможно за 3–5 дней полностью обучить взрослого человека чему-то новому, поэтому для меня обучение – это создание особой атмосферы в команде. Во-первых, это атмосфера доверия, в которой можно делиться как своими мыслями и идеями, так и тревогами и опасениями.

Во-вторых, я пытаюсь убрать фактор неопределённости, который постоянно



«МЫ ВИДИМ В ПРОЦЕССАХ АВТОМАТИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НАМ РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ И ВЫСВОБОДИТЬ ВРЕМЯ ДЛЯ ИНТЕРЕСНЫХ РЕШЕНИЙ И НОВЫХ ОБУЧЕНИЙ».

отвлекает людей на различные мысли. Для этого нужно создать несколько сценариев развития той или иной ситуации, и возникает видимость, что всё под контролем. Я специально употребляю слово «видимость», так как в настоящее время очень сложно строить сценарии и прогнозы. Также я всегда говорю, что неопределённость – это путь к свободе: когда рутинные шаблоны и перестают действовать старые механизмы, создаётся что-то креативное, новаторское, а порой даже гениальное.

В настоящее время знания быстро теряют свою актуальность, поэтому нет чёткого ответа, чему учить. Безусловно, я учу своих сотрудников практике: что самое худшее может случиться, если идея провалится? Мы разрабатываем несколько пессимистичных сценариев, и если не видим рисков, воплощаем идею в жизнь. Я бы сказала, что очень важно прокачивать гибкое мышление, фокус на себя, так как в ежедневной гонке люди всё чаще забыва-

ют восстанавливать ресурсы, открытость ко всему новому и позитивный взгляд в будущее. Именно поэтому в «Листерре» работают профессионалы, которые не просто выполняют задания, а предлагают решения. Все вместе мы справляемся даже с самыми нестандартными вызовами.

– Как рынок принимает новые продукты? Насколько они ему необходимы? Возможно ли, в принципе, создать линейку продуктов, удовлетворяющих любой запрос растениеводов?

– С одной стороны, новые продукты необходимы рынку, так как со временем к существующим препаратам вырабатывается резистентность, меняется климат, а это приводит либо к неожиданным изменениям температуры, либо к распространению новых вредных объектов, а также развиваются технологии, такие как точное земледелие или малообъёмные опрыскиватели, что требует сопутствующих продуктов и решений.

С другой стороны, сельское хозяйство – достаточно консервативная отрасль, которая не любит инноваций. При выведении нового продукта лишь 1–3% наших клиентов готовы пробовать его на своих полях, поэтому первый год продукта на рынке – это череда опытов и экспериментов, чтобы доказать, насколько он эффективен биологически и экономически.

Создать линейку продуктов, удовлетворяющую любой запрос растениеводов, – это мечта. Во-первых, в различных климатических условиях при возделывании культур требуются разные продукты. Как вы понимаете, в России множество климатических зон: то, что работает на Дальнем Востоке, может абсолютно не подойти в Краснодарском крае. Во-вторых, у нас в стране выращивают достаточно широкий спектр культур, и каждая имеет уникальные потребности для защиты от различных видов сорной растительности, насекомых и болезней.

В-третьих, сельское хозяйство – очень динамичная отрасль, и мы постоянно сталкиваемся с новыми вызовами, а это требует постоянного обновления продуктовой линейки.

В-четвёртых, в России очень неоднородные по площади хозяйства: то, что подойдёт небольшому фермеру, может совершенно не устроить крупных холдингов.

И наконец, стоимость регистрации средств защиты растений и агрохимикатов так высока, что создание подобной линейки потребует огромных инвестиций.

«Листерра» имеет в своём портфеле более 150 пестицидов и агрохимикатов, но даже этого мало, чтобы удовлетворить все запросы и вызовы растениеводства. Именно поэтому мы выпускаем на рынок от 5 до 10 новых продуктов, чтобы расширить охват наших потребителей и повысить ценность наших продуктов для разных категорий сельхозтоваропроизводителей.

– Расскажите о принципах определения перспективных планов по созданию того или иного продукта. Насколько реально, в целом, строить планы в вашей сфере?

– Очень интересный вопрос. Даже в стабильные времена сельское хозяйство было сопряжено с рисками, а уж сейчас предсказать что-либо вообще сложно. Но мы, конечно же, не опускаем руки. Я бы сказала, что я не планирую, а мечтаю. И уже под мечты создаю цели, которые помогут их достичь. Как говорится в одной известной цитате: «Если говорят, что это невозможно, значит, этого ещё никто не делал, – будь первым».

С каждым годом разработка и регистрация новых продуктов становится всё сложнее, но, когда ты веришь, что это поможет изменить мир к лучшему или подарить радость и облегчит труд российских сельхозтоваропроизводителей, ты идёшь вперёд несмотря ни на что. Ключевым фактором успеха становится гибкость целей, их регулярная корректировка с учётом новых данных и изменений во внешней среде. Не надо бояться неопределённости, надо уметь вовремя перестраиваться под быстро меняющиеся условия. Соглашусь с достаточно распространённым определением, что неопределённость – это путь к свободе. Именно сейчас самое время позволить себе мечтать и смотреть на мир глазами ребёнка, который просто принимает условия игры и обучается, ведь условия меняются так быстро, что никто не скажет, что ждёт нас за следующим поворотом истории.

– В 2025 вы активно занимались модернизацией производства. Все работы завершены? Что вы получили на выходе? Какие мощности нарастили?

– Все запланированные работы были завершены, и теперь наш завод сочетает в себе лучшие мировые практики производства пестицидов и агрохимикатов. На данный момент наши цеха разделены по типам продуктов, чтобы избежать случайного смешения молекул. Более того, такая специализация позволила нам оптимизировать производственный план, так как теперь мы не тратим время на дополнительную промывку оборудования, что увеличило нашу производительность. По объёму мощностей мы полностью готовы обеспечивать растущий потенциал и востребованность продуктов «Листерры» на рынке. Но современность вновь внесла поправки в наши планы – мы начали следующую модернизацию, которая заключается в роботизации и цифровизации процесса производства, чтобы принимать управленческие решения на основе математического анализа и предотвращать неожиданные ситуации, которых мало, но они отнимают больше всего времени и ресурсов.

В прошлом году на ПМЭФ мы подписали соглашение о сотрудничестве с Рязанской областью о расширении производства пестицидов и агрохимических



«СЕГОДНЯ НАШ ЗАВОД СОЧЕТАЕТ В СЕБЕ ЛУЧШИЕ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕСТИЦИДОВ И АГРОХИМИКАТОВ».

продуктов в регионе. В рамках проекта запланированы инвестиции в размере 800 млн рублей, создание 80 новых рабочих мест до 2029 года, расширение инфраструктуры. Для нашей компании это важный шаг к укреплению позиций на российском рынке, поддержке сельского хозяйства и развитию региональной экономики, а для Рязанской области – новые рабочие места, инвестиции и современные технологии.



– Как часто появляются новые болезни и вредители? С чем связано это явление? Попадают ли среди них особо неубиваемые?

– Как я уже говорила, климатические изменения и резистентность способствуют появлению новых вредных объектов, устойчивых к обработкам средствами защиты растений. Один из ярких примеров – щирица запрокинутая (*Amaranthus retroflexus*), обладающая высокой резистентностью к гербицидам, возникающей в результате адаптации к условиям внешней среды.

К ещё одному фактору появления новых вредных объектов я бы отнесла сильное развитие внешней торговли, интенсивность которой иногда приводит к непреднамеренному переносу патогенов и вредителей между континентами.

И как представитель производителя средств защиты растений и агрохимикатов хочу подчеркнуть ещё один важный фактор появления новых вредных объектов – это неправильное (по большей части по завышенным нормам) использование наших продуктов. Переизбыток пестицидов может уничтожать не только сами вредные объекты, но и их естественных врагов, это нарушает экобаланс и способствует вспышкам численности определённых видов.

– Насколько востребованы на рынке выпускаемые вами биопрепараты? С какими трудностями приходится сталкиваться при их разработке?

– Тренд на экологизацию, а также растущий спрос на органические продукты, безусловно, способствуют развитию рынка биопрепаратов, но их разработка, производство, продвижение на рынке и использование сопряжено с некоторыми сложностями.

Непросто достичь стабильности и эффективности биологических препаратов, так как они сильно подвержены условиям среды – влажности и температуре как при хранении и транспортировке, так и при применении на полях.

Ещё одной трудностью является их экономическая составляющая – разработка и регистрация биологических препаратов требует больших вложений, что непосредственно влияет на цену этой продукции. При этом нормы расхода таких продуктов достаточно высоки, что приводит к их дороговизне при обработке одного гектара и совершенно нерентабельно для сельхозтоваропроизводителей. Я считаю, чтобы действительно вывести эти продукты в массовое использование, необходима государственная поддержка.

Ещё один фактор, мешающий массовому использованию биологических продуктов, – это недостаток знаний по ним. В нашей стране привыкли работать химическими препаратами. Именно поэтому мы как один из первопроходцев сочетания химии и биологии провели ряд обучающих семинаров практически во всех ключевых сельскохозяйственных регионах России.

Биология важна для сохранения окружающей среды и биосферы нашей планеты для следующих поколений, именно поэтому мы продолжим её продвигать в рамках интегрированного подхода, который предлагает «Листерра» на рынке.

– Расскажите подробнее о линейке удобрений? В каком направлении вы её намерены расширять?

– Если говорить простыми словами, на данный момент в нашей линейке очень много комплексных витаминов для растений. Однако в последнее время мы всё чаще стали замечать и выявлять точечные проблемы при выращивании сельхозкультур, которые требуют фокусных микроэлементов. Именно поэтому линейка наших удобрений будет расширяться в направлении монопродуктов, т.е. содержащих один микроэлемент в определённой форме для решения возникающих проблем.

Также мы видим очень сильный интерес к нашим удобрениям со стороны зарубежных партнёров, поэтому будем расширять не только линейку, но и географическое присутствие наших удобрений.

– Как текущая геополитическая ситуация повлияла на ваши экспортные планы? Если вернуться к тем же удобрениям, в связи с ситуацией в Ормузском проливе не планируете стать если не монополистом, то хотя бы одним из лидеров по их экспорту?

– С одной стороны, такая ситуация действительно способствует выходу российских компаний на международные рынки. С другой – это требует ресурсов, поэтому мы смотрим на развитие экспорта, но в коллаборации с различными партнёрами. Я думаю, что в сложившейся экономической ситуации намного эффективнее работать вместе с компаниями-партнёрами, которые также идут в сельскохозяйственный сектор, но с совершенно другими продуктами. Есть ещё один неприятный момент в химической промышленности нашей страны: мы используем достаточно много импортных компонентов и технологий при



производстве средств защиты растений и агрохимикатов, а значит, рост их стоимости на мировом рынке косвенно влияет на себестоимость российских удобрений и пестицидов, что вновь не позволит нам конкурировать с китайскими продуктами на международной арене.

– Ранее вы говорили о том, что готовы понемногу расширять бизнес в страны СНГ. Какие из них для вас наиболее перспективны? С чего могли бы начать?

– Мы уже начали. В ближайшее время готовится первая отгрузка наших удобрений в Казахстан, где в этом году мы получили свидетельство о регистрации 11 продуктов из нашей линейки. В активной стадии разработки Армения, Таджикистан и Грузия. Нам очень хочется поддержать союзные государства в тот момент, когда на фоне сложившихся геополитических условий импортные продукты явно вырастут в цене.

– Какой из современных вызовов для «Листерры» самый серьёзный? Что вызывает наибольшее опасение?

– Наверное, самая большая проблема, которую действительно сложно решить, – это недостаток квалифицированной рабочей силы в сельском хозяйстве и в смежных отраслях. Выращивание культур – это не профессия, это призвание. Раньше эти знания и опыт передавались от поколения к поколению, а сейчас молодёжь не хочет жить в деревнях и сёлах, а уж тем более заниматься растениеводством или животноводством. Это сейчас немодно. Искусственный интеллект не поможет в данной области, так как работа агронома или механизатора часто строится на внутренних ощущениях и интуиции, а не на машинных алгоритмах. Мы, как и другие игроки бизнеса, пытаемся внести свой вклад в развитие молодёжи и повышение их интереса к нашей отрасли, но всё это очень сложно и медленно. Однако я верю, что вложенные нами усилия обязательно приведут к результату, ведь так хочется, чтобы было кому передать все свои знания, умения и опыт.

– Недавно вы провели конкурс «Листерра» глазами детей!». И какой видят вашу компанию дети?

– В этом вопросе позволю себе быть ещё более эмоциональной! Конкурс стал настоящим чудом! Мы даже не могли представить, что получим столько песен, визуальных образов и любви к сельскому хозяйству. Более того, в качестве призов за участие мы подарили детям светильники в виде космонавтов, которые проецируют звёздное небо, ведь «Листерра – это космос! Наши люди – это звёзды!». Теперь дети наших сотрудников участвуют в повседневной работе: кто-то приходит в офис, кто-то готовится к полевым работам, кто-то продолжает сочинять песни и рисовать картины про «Листерру». Очень важно, что дети увидели в нашей компании волшебство и свет – это очень греет нас самих, а также даёт стимул двигаться дальше. Наши дети позволяют нам увидеть мир таким, какой он есть, – достаточно простым и открытым, а самое главное, что в нём возможно всё. Этот конкурс был нашим первым опытом, но это нас так вдохновило, что мы уже готовим следующий конкурс для молодого поколения, а также планируем взаимодействовать с детьми, которые находятся вне нашей компании. Мы нашли для себя новые стимулы, чтобы двигаться вперёд.

Очень хочется закончить интервью одним пожеланием для всех читателей: не тревожьтесь из-за сложившихся условий, ведь ещё Гераклит говорил: «Нет ничего постоянного, кроме изменений». Всё меняется каждый день, главное – жить жизнь и наслаждаться каждым моментом, а не тревожиться от того, что мы не можем изменить.



Подготовил Вячеслав Колесников

ТРАДИЦИИ, ПРОВЕРЕННЫЕ НАУКОЙ: КАК РОЖДАЮТСЯ ЭФФЕКТИВНЫЕ ФИТОПРЕПАРАТЫ

Философия осознанной заботы о здоровье становится важной частью современной жизни. Для компании «САНТА СНГ» такой подход с самого начала был основополагающим при создании линейки натуральных препаратов на основе формулы «Кармолис» – старинного рецепта, адаптированного к стандартам качества сегодняшнего дня.

О том, как удалось соединить традиции и научный подход, что помогло завоевать доверие покупателей и профессионального сообщества, – в интервью с президентом компании Марией Ульяновой.



– Создавая компанию, мы с мужем – физики по образованию, сразу подошли к работе с растительными препаратами как к научной задаче, – рассказывает Мария.

Начав сотрудничество с австрийскими партнёрами – компанией «Д-р А. и Л. Шмидгалл ГмБХ и Ко КГ» в качестве эксклюзивных представителей бренда «Кармолис» в России, мы поняли, что наши принципы и ценности совпадают. Владелец австрийской компании, доктор Шмидгалл, был так же увлечён наукой – смог довести проверенный веками рецепт «кармелитской воды», полученный от ордена монахов-кармелитов, до уровня современного лекарственного препарата.

– Что оказалось самым сложным при адаптации старинного рецепта к требованиям современной медицины?

– Мы стремились подтвердить универсальность формулы не только многолетним опытом применения, но и научными данными, то есть уйти от народной медицины к доказанной эффективности, – отвечает Мария.

– Наш флагманский продукт, капли «Кармолис», – это лекарственный препарат, по которому были проведены клинические исследования в разных областях медицины. Мы продолжаем эту работу и сегодня.

Например, исследования при участии НИИ гриппа им. А.А. Смородинцева под-

твердили противовирусную и иммуномодулирующую активность состава, что снижает риск развития ОРВИ и гриппа в 2,9 раза и позволяет существенно сократить период выздоровления.

На протяжении многих лет препарат «Кармолис» капли внесён в Перечень препаратов, рекомендованных МЗ РФ для профилактики ОРВИ и гриппа.

По результатам успешно проведённого исследования препарат «Кармолис» капли был рекомендован для применения в процессе восстановления после перенесённого COVID-19 в качестве компонента комплексной реабилитации. Сейчас у нас идёт ряд

ПРИНЦИП СИНЕРГИИ

- ОДНА ФОРМУЛА – МНОЖЕСТВО РЕШЕНИЙ.
- 10 ЭФИРНЫХ МАСЕЛ РАБОТАЮТ В КОМПЛЕКСЕ, УСИЛИВАЯ ДЕЙСТВИЕ ДРУГ ДРУГА. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ОДНОМУ ПРЕПАРАТУ ЭФФЕКТИВНО ПОДДЕРЖИВАТЬ ОРГАНИЗМ В РАЗНЫХ СИТУАЦИЯХ.



числе отдельная линейка детских леденцов с витамином С. Недавно мы сделали капсулы «Альпийское масло в сезон простуд».

Формула «Кармолис», проверенная временем и исследованиями, но в формах, которые удобно взять с собой и использовать в любых ситуациях, будь то поездка или обычный день в офисе. Это не замена каплям, а логичное продолжение поддержки организма в привычном ритме жизни.

В основе всех наших препаратов лежит принцип синергии, заложенный ещё в рецепте монахов-кармелитов. Комплекс из десяти эфирных масел «Кармолис» (тимьян, шалфей, лаванда, китайская корица, гвоздика, лимон, анис, цитронелла, околуплодник мускатного ореха и мята) работает эффективнее, чем отдельные компоненты. В новых капсулах «Альпийское масло» эту формулу усилили витаминами А, С, Е и цинком для поддержки иммунитета, а также добавили масло МСТ как источник энергии.

ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ: ДОСТУПНОСТЬ БЕЗ ПОТЕРИ КАЧЕСТВА

– В последние годы многие производители столкнулись с необходимостью пересматривать производственные цепочки. Как вы принимали решения о локализации?

– Для нас перенос производства из Австрии в Россию был логичным решением, – подчёркивает Мария. – При этом важно отметить, что рецептура препаратов осталась неизменной, эфирные масла и все компоненты по-прежнему поставляются от наших европейских партнёров. Задачей было не просто найти подходящую производственную площадку, но и наладить контроль качества на каждом этапе, чтобы сохранить высокие стандарты. Только после этого, пройдя все необходимые этапы контроля, мы смогли полноценно вернуть продукцию в аптеки. Локализация позволила нам сократить сроки доставки и обеспечить доступность, и сегодня наши препараты можно купить не только в аптеках, но и во всех интернет-аптеках и на крупных маркетплейсах с доставкой в любой регион России.

исследований по стрессу и нормализации сна в нескольких реабилитационно-восстановительных центрах России, и уже есть подтверждённые результаты.

ПРОВЕРЕННАЯ ФОРМУЛА И НОВЫЕ ФОРМЫ

– Капли «Кармолис» остаются основой бренда и универсальным помощником для здоровья, – продолжает Мария Ульянова. – Мы в них верим, неслучайно препарат присутствует на рынке уже более 25 лет. Со временем стало понятно, что людям нужны и другие формы применения.

Так появились леденцы «Альпийская карамель», их у нас более 10 видов, в том



КАПЛИ «КАРМОЛИС» –

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ.

КЛИНИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОВЕДЕНЫ В РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ МЕДИЦИНЫ: ПРОФИЛАКТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ ГРИППА И ОРВИ, ГАСТРОЭНТЕРОЛОГИИ, НЕВРОЛОГИИ, ОТОЛАРИНГОЛОГИИ, А ТАКЖЕ ТРАВМАТОЛОГИИ, РЕВМАТОЛОГИИ, СТОМАТОЛОГИИ И СПОРТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ.



Капли «Кармолис» – лекарственный препарат. **ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.**

Леденцы «Альпинола», леденцы «Альпийская карамель» и капсулы «Альпийское масло в сезон простуд» относятся к категории БАД. **НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ.**

ПОЗИЦИЯ БРЕНДА

«МЫ СОЗДАЁМ

ПРОДУКТЫ, В КОТОРЫЕ

ВЕРИМ САМИ».

ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ: «АЛЬПИНОЛА» ОСТАЁТСЯ В ШВЕЙЦАРИИ

– А почему премиальную «Альпинолу» вы решили продолжить производить в Швейцарии?

– Леденцы «Альпинола» – это отдельная история и другой уровень сложности, – объясняет Мария Ульянова. – В составе формулы экстракты и эфирные масла 20 лекарственных растений, включая редкие компоненты: мальву, исландский мох, эфирное масло горной сосны. Карамель варится на натуральном грушевом сиропе. Здесь важны и качество сырья, и технологии, позволяющие сохранить свойства каждого ингредиента. Швейцарское производство работает по фармацевтическим стандартам GMP с контролем от сырья до упаковки, гарантируя премиальное качество продукта.

РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ДИАЛОГ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ

– Планируете ли вы дальнейшее расширение линейки?

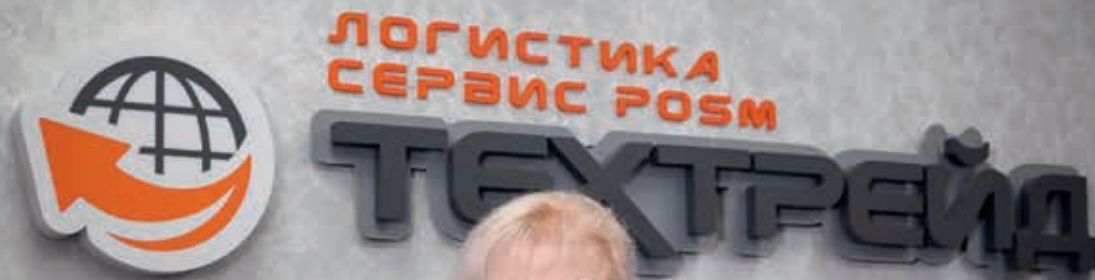


– Мы всегда идём от реальных запросов людей, – говорит Мария Ульянова. – Например, обратная связь от артистов и фониатров, которые ежедневно используют наши препараты, помогла нам создать новинку – леденцы «Альпийская карамель для голоса». Формула разрабатывалась совместно со специалистами по здоровью голоса, и мы ожидаем выход продукта на рынок уже этой весной. У нас появились леденцы от укачивания, которые быстро полюбили любители путешествий с детьми, и леденцы «Энергия» – как альтернатива энергетическим напиткам с тонизирующим эффектом без агрессивного воздействия на организм.

– В каком направлении компания будет развиваться дальше?

– Мы продолжаем исследования, ищем эффективные формулы, которые будут удобны современному человеку, – подытоживает Мария. – Сейчас работаем над созданием новых детских форм и леденцов с мягким антистресс-эффектом. Мы стараемся делать всё возможное, чтобы поддержать высокие стандарты качества наших натуральных препаратов и оправдывать доверие потребителей, приобретённое за эти 25 лет.





ЛОГИСТИКА «ТЕХТРЕЙД»: качество и эффективность в каждом градусе

Экспертиза компании «Техтрейд» позволяет работать с любыми режимами, включая температурный – от глубокой заморозки до «овощных» температур. Собственные склады класса А, современный автопарк с системами GLONASS/GPS и автоматизированные системы управления WMS/TMS обеспечивают безупречное качество хранения и доставки грузов по всей России. В условиях дефицита качественных мультитемпературных площадок компания предлагает рынку не просто складские услуги, а полноценную инфраструктуру ответственного хранения.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОЛНОГО ЦИКЛА: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Логистика никогда не была делом простым, но последние годы, начиная с 2020-го, принесли ряд принципиально новых сложностей и проблем, которые приходится преодолевать с помощью не только профессионализма, но и креативности мышления. Причём внешне чаще всего всё кажется клиентам чётким и отлаженным. Мы побеседовали с руководителями направлений компании «Техтрейд», чтобы понять, как процессы видятся изнутри.

В распоряжении компании современные склады класса А с удобными стоянками для большегрузных машин, подъездными путями и железнодорожными ветками. Новый автопарк машин и спецтехники укомплектован системами GLONASS и трекерами GPS. Кроме складов кросс-докинга в Мо-

скве и области, компания располагает лицензированными хранилищами во многих городах России.

«ТЕХТРЕЙД» –
**КРУПНЫЙ ТРАНСПОРТНО-
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР
РОССИИ С ПОЛНЫМ
ПАКЕТОМ ПРОФИЛЬНЫХ
УСЛУГ. МЫ ОБЛАДАЕМ
ХОРОШО РАЗВИТОЙ
ИНФРАСТРУКТУРОЙ –
КАК СКЛАДСКОЙ, ТАК
И ТРАНСПОРТНОЙ».**

Материально-техническая база позволяет принимать, хранить, обрабатывать и отгружать товары в непрерывном круглосуточном режиме. Информационная система автоматизации управления бизнес-процессами, а также экспертное управление цепочками доставок способствуют повышению конкурентоспособности клиентов.

Логистическая инфраструктура компании гибридна: используются как собственные помещения, так и ресурсы партнёров для обеспечения гибкости в условиях турбулентного рынка. Транспорт также используется комбинированно.

ХРАНЕНИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ К ТЕМПЕРАТУРЕ ТОВАРОВ

В последние годы дефицит площадей для мультитемпературного хранения стал серьёзной проблемой для ритейлеров, производителей продуктов питания и

лекарственных препаратов. Увеличение объёмов онлайн-продаж, смещение потребительских предпочтений в сторону свежих и натуральных продуктов, а также глобальные изменения цепочек поставок – всё это требует принципиально нового подхода к складской логистике. Многие существующие склады не соответствуют современным требованиям по энергоэффективности и функциональности. Шлейф пандемии, который будет ощущаться ещё долго, только повысил значимость складов с наличием промышленного холодильного оборудования.

Компания «Техтрейд» отвечает на эти вызовы, предлагая комплексные решения. Сегодня складские помещения с возможностью хранения чувствительных к температуре товаров становятся важным инструментом для компаний, занимающихся продукцией, требующей разной температурной среды. Среди целевой аудитории – производители замороженной продукции, сырого мяса, свежих овощей и фруктов, кондитерских изделий и косметики. Инвестируя в расширение своих возможностей, «Техтрейд» создаёт высококачественные объекты, отвечающие самым строгим требованиям.

ХОЛОДНАЯ ЛОГИСТИКА: НОВЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

**«СКЛАДЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ
ХРАНЕНИЯ ТЕМПЕРАТУРНЫХ
ТОВАРОВ СТАНОВЯТСЯ
ВАЖНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ
ДЛЯ КОМПАНИЙ,
РАБОТАЮЩИХ С
ПРОДУКТАМИ, ТРЕБУЮЩИМИ
РАЗНОЙ ТЕМПЕРАТУРНОЙ
СРЕДЫ. МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ
ПОЛНЫЙ ЦИКЛ: ОТ ПРИЁМКИ
МЯСА, РЫБЫ, ФРУКТОВ
И ЗАМОРОЖЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ ДО ИХ
ОТГРУЗКИ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ.
КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕХА –
СОБЛЮДЕНИЕ ВЫСОКИХ
СТАНДАРТОВ ХРАНЕНИЯ».**

Мультитемпературные решения «Техтрейд» – это современные объекты класса А, оснащённые промышленным холодильным оборудованием, способным поддерживать стабильный температурный режим от +8 °С до –24 °С. Такая вариативность



позволяет оптимально сохранять любые категории товаров: от чувствительных к холоду овощей и фруктов до продукции глубокой заморозки. Морозильные и холодильные камеры оборудованы мощной охлаждающей техникой, гарантирующей отсутствие перепадов температуры.

Техническое оснащение холодных складов «Техтрейд» включает многоуровневые стеллажные системы, позволяющие максимально эффективно использовать полезный объём помещений с высокими потолками. Зоны хранения спроектированы с учётом разделения по температурным режимам: отдельно для замороженной продукции (ниже –18 °С), для охлаждённой (от 0 °С до +5 °С) и для продукции, требующей особого температурного режима (фрукты, овощи, сыры). Каждая зона оснащена собственным холодильным контуром с автоматическим поддержанием заданных параметров. Погрузочно-разгрузочные работы организованы через доки с термошлюзами, исключающими попадание тёплого воздуха

внутри складских помещений. Это критически важно для сохранения холодовой цепи при приёмке и отгрузке товаров.

Энергоэффективность и экономика – ещё одно преимущество мультитемпературных складов «Техтрейд». Современное холодильное оборудование с частотным регулированием позволяет снижать энергопотребление до 30% по сравнению с устаревшими аналогами. Автоматические системы управления оптимизируют работу компрессоров в зависимости от фактической загрузки камер и внешних температур. Для клиентов это означает не только гарантию сохранности продукции, но и более конкурентные тарифы на хранение за счёт снижения операционных затрат. Кроме того, компания внедряет системы рекуперации тепла, которое используется для отопления административных помещений и подогрева полов в зонах разгрузки – это снижает нагрузку на окружающую среду и соответствует современным стандартам ESG.

Ответственное мультитемпературное хранение требует соблюдения жёстких принципов, и «Техтрейд» внедрил их в ежедневную практику:

1. Специализированное оборудование: морозильные и холодильные камеры с мощной охлаждающей техникой обеспечивают стабильность режимов.

2. Классификация и сегментация: продукты разделены по диапазонам температур, требованиям к влажности, свету, вентиляции.

3. Непрерывный контроль: датчики и системы автоматического управления мониторят температуру в каждом сегменте 24/7.

4. Физическая изоляция: исключение перекрёстного загрязнения разных категорий товаров.

5. Обучение персонала: все работники обучены стандартам хранения и гигиены.

6. Документирование: ведётся документация по температурам, срокам и условиям.

7. Система ротации: использование продуктов в порядке поступления (FIFO).

8. Регулярное техобслуживание: предотвращение сбоев оборудования.

9. Планы реагирования: действия при нарушениях условий хранения, сбоях оборудования.

10. Соблюдение нормативов: поддержание стандартов, предписанных регулирующими органами.

Внедрение систем управления качеством, таких как HACCP, помогает минимизировать риски для безопасности продуктов. Использование электропогрузчиков и антипылевого покрытия полов поддерживает современные стандарты санитарии, что особенно важно для складов, где хранятся продукты питания. Адаптация помещений под разные типы товаров позволяет эффективно организовывать логистические процессы и быстро реагировать на изменения спроса.

Контроль на всех этапах начинается задолго до размещения товара в камере хранения. При приёмке каждая партия проходит температурный контроль: измеряется температура в центре и на поверхности груза, проверяются условия транспортировки, сверяются данные терморегистраторов. Вся информация заносится в WMS-систему, которая автоматически назначает место хранения в соответствии с требуемым режимом. В процессе хранения система непрерывно отслеживает параметры: любое отклонение фиксируется, а ответственный персонал мгновенно получает уведомление. При отгрузке формируется «температурный паспорт» партии, который подтверждает, что на всём протяжении нахождения на складе условия соответствовали требованиям.

Отраслевая специализация позволяет «Техтрейд» учитывать тонкости работы с разными категориями грузов. Для фармацевтической продукции предусмотрены отдельные зоны с усиленным контролем



и резервированием холодильного оборудования на случай аварий. Для премиальных продуктов питания (мраморная говядина, свежая рыба, элитные сыры) созданы камеры с особым режимом влажности и вентиляции. Для замороженных полуфабрикатов и готовых блюд организованы зоны с быстрой заморозкой, позволяющие сохранить текстуру и вкусовые качества продуктов. Компания готова адаптировать складские помещения под специфические требования клиентов, включая организацию карантинных зон для импортной продукции.



ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА: СКОРОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ

«МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ: FTL-ДОСТАВКУ ОТДЕЛЬНЫМИ МАШИНАМИ, LTL-СБОРНЫЕ Паллетные И КОРОБОЧНЫЕ ДОСТАВКИ, ВНУТРИГОРОДСКУЮ ДОСТАВКУ В2В, АВИА- И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ, ДОСТАВКУ «ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ», ПЕРЕВОЗКИ ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ И НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ».

На протяжении многолетнего опыта компания разрабатывает транспортные решения для цепей поставок клиентов, помогая минимизировать риски и повышать качество сервиса. К «Техтрейд» обращаются, когда нужна быстрая и безопасная доставка грузов, в том числе по мультимодальным, контейнерным и сборным схемам.

Автоматизированная логистика позволяет подбирать транспорт «на сегодня» и «на завтра» в течение 1–2 часов после заявки. Важная задача – правильно выстроить взаимосвязи с клиентом.

Для каждого проекта проводится комплексный анализ специфики товара, разрабатываются безопасные маршруты, подбирается транспорт, контролируется сохранность грузов. Компания привлекает к совершенствованию процессов сотрудников всех уровней, участвует в профильных конференциях. Главная оценка – отзывы клиентов.

Политика строится на индивидуальном подходе к каждому клиенту вне зависимости от масштаба. Компания стремится оказывать максимальное количество услуг: копакинг, фулфилмент, мелкоштучная сборка с контролем каждого процесса через электронные системы. Обязательна интеграция с клиентскими системами для автоматизации и качества.

ИТ-АРХИТЕКТУРА: ОТ WMS ДО TMS

Если раньше автоматизация была модным трендом, то сегодня это жизненная необходимость в борьбе за эффективность. В «Техтрейд» работают информационные системы управления складскими и транспортными процессами.

WMS-система управления складом функционирует на всех объектах. Она обеспечивает:

- автоматическую приёмку товара по штрихкоду через терминалы сбора данных;
- контроль сроков годности с автоматической постановкой в ближайшие отгрузки;
- оптимизацию работы персонала;
- интеграцию с клиентскими системами для обмена данными.

TMS-система управления транспортом позволяет управлять парком автомобилей и решать задачи для собственного и партнёрского транспорта.

Встроенный блок **«Маршрутизация»** качественно выстраивает маршруты с минимальными пробегами при выполнении SLA по доставке. Система интегрирует данные о

графике работы и адресах, предлагая оптимальные маршруты, которые транслируются водителям-экспедиторам.

В планах – апробация **WFM** (системы планирования рабочего времени) для более адаптивного управления ресурсами под нагрузку объектов.

КАДРЫ И КОМПЕТЕНЦИИ

«НАШИ СОТРУДНИКИ УНИКАЛЬНЫ: ОНИ НЕ ПРОСТО ПОДБИРАЮТ ТОВАР, НО И РАБОТАЮТ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ, ОФОРМЛЯЮТ ДОКУМЕНТЫ ПРИ ПРИЁМКЕ И ОТГРУЗКЕ. ЭТО ЛЮДИ ПОВЫШЕННОЙ КВАЛИФИКАЦИИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ».

В складском бизнесе критичны точность оформления документов, корректность проводок в учётных системах и соблюдение сроков. Сотрудник должен понимать складские операции и работу в учётных системах. Основу коллектива составляют собственные сотрудники – зрелый персонал привлекается только для внезапных задач, не требующих высокой квалификации. Доля такого труда незначительна.

Компания старается нанимать людей с опытом, но даже опыт не всегда гаранти-



рует качество. В «Техтрейд» принят институт наставничества: новый сотрудник закрепляется за наставником, который передаёт знания. Мягкая адаптация с нарастающей производительностью снижает текучесть. Регулярные тренинги открывают возможности для роста, поддерживают мотивацию и лояльность команды.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАТЕГИЯ – 2026

Компания участвует в программе «Моя школа» – проекте реновации школьных зданий в Москве, обеспечивая хранение и доставку оборудования.

Тренды рынка и инновации

Перспективы складской логистики связаны с ростом интернет-торговли. Спрос на аренду обычных магазинов снижается, повышается спрос на складские услуги. Изменяется профиль работы склада: наряду с паллетной комплектацией набирает вес фулфилмент – комплектация и упаковка товаров для конечного покупателя.

Склады растут вверх, уменьшаются проходы, увеличивается количество высоких стеллажей и мезонинов. Для техники предпочтение отдаётся манёвренным электрическим тележкам и штабелёрам.

«Техтрейд», следуя тенденциям, создаёт условия для продуктивной работы и всегда ориентирован на потребности клиентов.

Цели компании на 2026 год:

- Повышение качества коммуникации с клиентами.
- Сохранение качества сервиса в рамках рыночной стоимости.
- Масштабируемость и готовность быстро увеличивать инфраструктуру.
- Повышение эффективности всех бизнес-процессов.

«Качество и эффективность – вот две цели, которые имеют первостепенное значение на повестке дня», – резюмируют в компании.

«Техтрейд» продолжает устойчивое развитие, подтверждая статус лидера современной логистики России.





БОЛЬШАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ
НЕДЕЛЯ **ИНДИЯ**

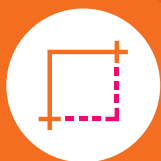
ИННОПРОМ

9–11 СЕНТЯБРЯ

НЬЮ-ДЕЛИ | BHARAT MANDAPAM

ИННОПРОМ. ИНДИЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА



10 000 м²

выставочная
площадь



10 000+

посетителей



200+

экспонентов
и соэкспонентов

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА

Выбрать
формат участия



12+ РЕКЛАМА | ООО «ФОРМИКА ИВЕНТ», ИНН 7709889632

