Сентябрь 2025 | inpromag.ru

ИНПРОМ

ISSN 2782-2362

Металлургия | Энергетика | Технологии | Агропром | IT | Логистика | Охрана труда | Химпром | Строительство



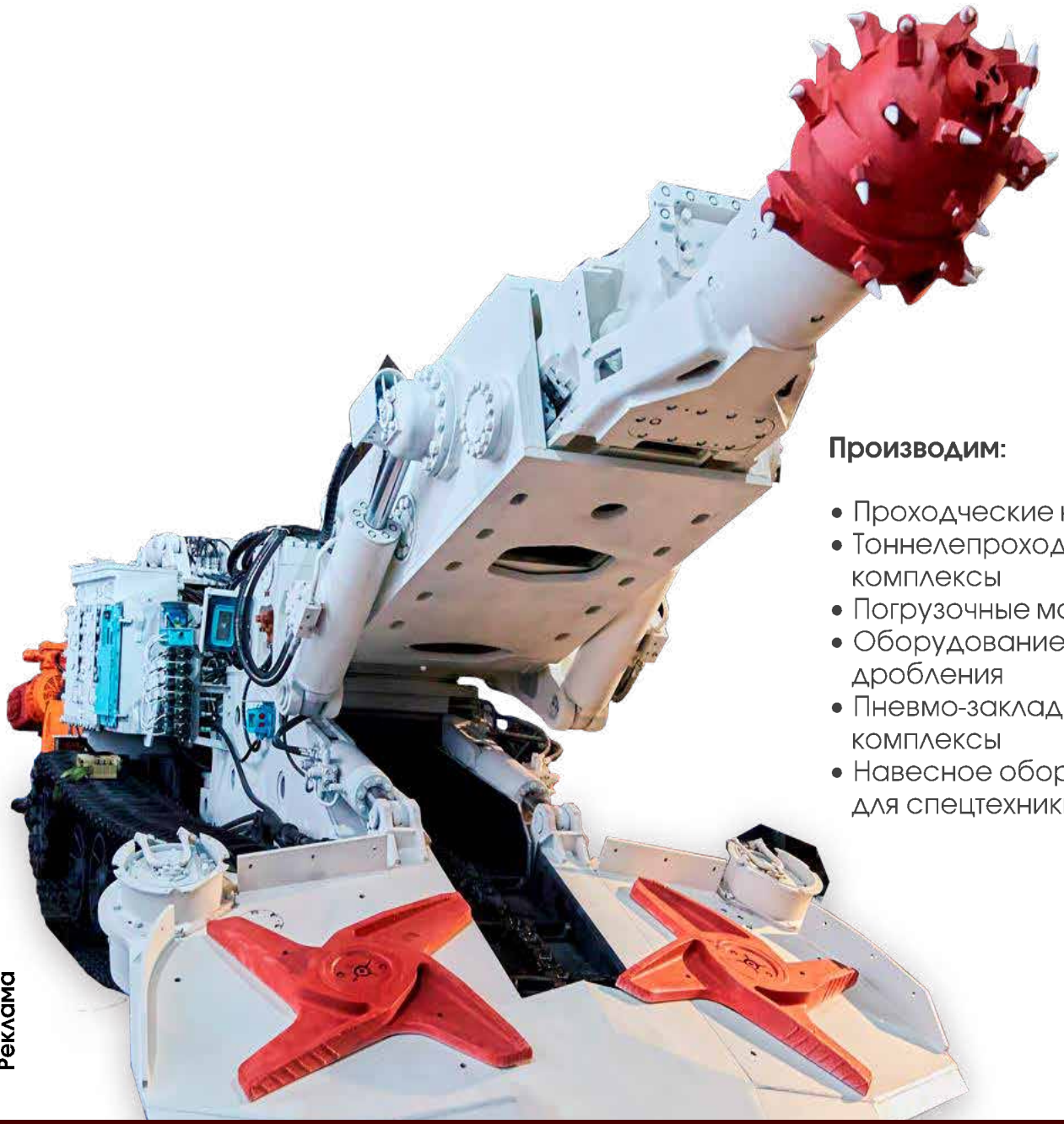
ВЗЛЕТ ИЛИ ПАДЕНИЕ

ПРОГНОЗ БУДУЩЕГО БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ

ЯСИНОВАТСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

Заготовительное производство | Сварочно-заготовительное производство | Механосборочное производство

ЛИДЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОХОДЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ



Производим:

- Проходческие комбайны
- Тоннелепроходческие комплексы
- Погрузочные машины
- Оборудование для дробления
- Пневмо-закладочные комплексы
- Навесное оборудование для спецтехники

Реклама

ymzdn.ru | info@ymzdn.ru | +7 949 317 7951

Россия, ДНР, г. Ясиноватая, ул. Артема, 31

ARGEL



Профессиональные решения очистки воды

Группа компаний «Аргель» – передовое предприятие Российской Федерации по разработке, внедрению и изготовлению оборудования для водоподготовки и водоотведения из стеклокомпозита

www.vo-da.ru
info@vo-da.ru
Ярославль +7 (4852) 58-05-96
Москва +7 (495) 215-16-54

Журнал ИНПРОМ/ INPROM Magazine
№3-25 (03) Сентябрь 2025
Обложка: ИНПРОМ
Дата выхода: 25 сентября 2025 года
ISSN: 2782-2362
Издатель: ООО «Горизонт Медиа"

www.inpromag.ru
info@inpromag.ru

Главный редактор: Марат Исмаилов
ismailov@inpromag.ru

Реклама: Ирина Усачева
usacheva@inpromag.ru

Адрес редакции:
Москва, Михайлова, 9-7

Распространение по подписке.

Ни одна часть редакционного содержания данной публикации не может быть перепечатана без письменного разрешения издателя.

Журнал ИНПРОМ не несет ответственности за претензии, предъявляемые к любому продукту или услуге, о которых сообщается или рекламируется в этом выпуске. Все фото-материалы предоставлены авторами и партнерами рубрик, либо взяты из источников с открытой лицензией на использование

©2025 Все права защищены. 16+

ИНПРОМ

Автоспецоборудование
Разработка и производство оборудования для автосервиса

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ
грузоподъёмностью от 1 до 60 тонн





ЛЕГКОВЫЕ
АВТОБУСНЫЕ
КАНАВНЫЕ



ГРУЗОВЫЕ
ПАРКОВОЧНЫЕ
ПЕРЕДВИЖНЫЕ
ПЛАТФОРМЕННЫЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

- установка инфракрасной сушки
- прессы с усилением от 10 до 120 тонн
- гайковёрт электрогидравлический
- установки для ускоренной зарядки
- металлическая мебель

WWW.ASOPSKOV.RU

АО «Автоспецоборудование»
180019, Россия, г. Псков, ул. Труда, 27
тел./факс: (8112) 72-31-74, 79-30-90
e-mail: asopskov@asopskov.ru

СИБИРСКИЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ
ГОРНОГО И МАРКШЕЙДЕРСКОГО ДЕЛА

Маркшейдерские работы

для горнодобывающих предприятий

Высокое качество по низкой цене!

Нам доверяют:

ЕВРАЗ
ПОЛЮС
СУЭК
СОВРУДНИК



Весь перечень услуг «СибНииГим»:

- **Проектирование** (открытые горное работы)
- **Геомеханика.** Устойчивость
- **Геодезия и топография**
- **Аэрофотосъёмка**

Свяжитесь с нами:

https://sibniigim.ru/
+79233025376
Директор: Патачаков Игорь Витальевич

В выпуске:









Авиапром

Взлет или падение: SEO UAVPROF прогнозирует будущее беспилотных авиационных систем **10**

IT & Технологии

Корпоративный портал 2.0: как превратить интранет в центр управления компанией **16**

Отраслевой анализ

Куда движется оконный рынок России после 25 лет бурного развития **23**

Химпром

Подвели итоги конкурса на реализацию проектов по созданию и развитию центров инженерных разработок **26**

Сервис

Российский рынок сервиса промышленного оборудования после 2022 года: от импортозависимости к технологическому суверенитету **34**



Рынок СИЗ

«Авангард»: российский ответ вызовам рынка СИЗ

38

IT & Технологии

Как спасти бизнес в кризис: инструмент, который возвращает команде смысл

47



Налоги & Право

Списание налогов в банкротстве: миф или реальность?

52

Проектирование

Архитектура как инструмент решения кадровых и инфраструктурных задач предприятий

55



- **Стенды для сборки и разборки гидроцилиндров**
- **Стенды для испытаний гидроцилиндров на функциональность, наружную герметичность, внутренние перетечки, давление страгивания, ресурсность**
- **Стенды для статических (до 4000Бар.) и циклических испытаний давлением рукавов высокого давления**
- **Стенды для испытания компонентов гидравлических систем: клапаны, насосы, датчики давления, расхода, уровня, распределители и др.**
- **Профессиональное такелажное оборудование: системы подъема, системы перемещения, гидроподъемники, системы подъема с взвешиванием, перегружатели**



ГидроПневмоАгрегат

гидравлика и пневматика для решения сложных задач

ООО «ТД «ГИДРОПНЕВМНОАГРЕГАТ» работает на рынке гидравлики много лет, успешно решая сложные задачи в области создания гидравлических систем различного назначения

Адрес: Москва, Костякова, 12, стр. 2, оф. 6

Телефон по РФ:
8 800 775-43-07
Для Москвы и МО:
+7 495 411-79-90, +7 495 411-79-91

Электронная почта:
info@gpagregat.com

Сайт:
www.gpagregat.com

BIERI SWISS HYDRAULICS · FOX · MAXIMATOR · miniBOOSTER · BuTech · WANDFLUH Hydraulics + Electronics · HYDR-STAR Pumps and Valves · Haskel · SPIR STAR

Гидропневмоагрегат — официальный представитель компании miniBOOSTER в России

Компания MiniBOOSTER (Дания) — общепризнанный инноватор-производитель мультипликаторов давления колебательного типа, находящих применение практически для любых задач. Начиная с 1994 года, года основания компании, сотрудники компании непрерывно совершенствуют свои продукты, обеспечивая своим клиентам высокое давление, когда оно необходимо, с помощью недорогих источников низкого давления, которые у них уже есть.

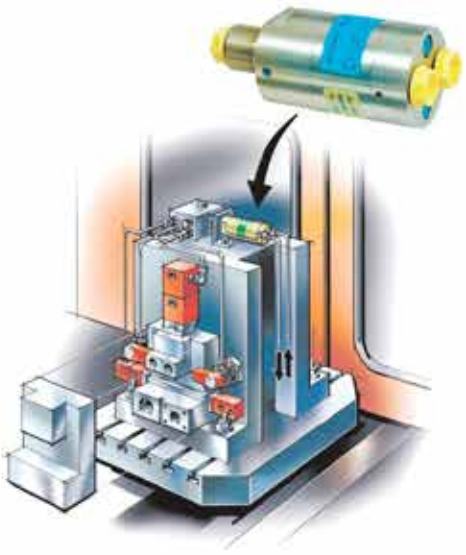


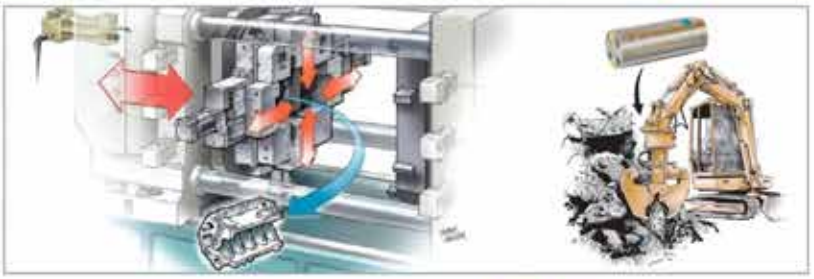


Мультипликаторы давления miniBOOSTER — это усилители давления колебательного типа, которые могут быть встроены в любые гидравлические системы низкого давления. Работают полностью автоматически, выдавая на выходе поток более высокого давления.

Выпускаются в широком диапазоне моделей, каждая из которых предоставляет различные функции для разных рабочих сред.











8 800 775-43-07 • www.gpagregat.com

ГидроПневмоАгрегат
гидравлика и пневматика для решения сложных задач



ВЗЛЕТ ИЛИ ПАДЕНИЕ: SEO UAVPROF ПРОГНОЗИРУЕТ БУДУЩЕЕ БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Денис Кириков – руководитель компании UAVPROF, разработавшей первый отечественный профессиональный тренажер-симулятор для отработки навыков пилотирования БАС, делится экспертизой о современном состоянии рынка беспилотных систем, основных тенденциях и перспективах развития.

Какие ключевые факторы роста рынка БАС?

Сегодня индустрия беспилотных авиационных систем (БАС) развивается галактическими темпами во многих странах мира. Этот рост связан с несколькими ключевыми факторами. Предлагаю рассмотреть каждый из них подробнее.

Во-первых, использование беспилотников в качестве измерительных приборов с высокой точностью съемки. После периода масштабной апробации беспилотные системы стали применяться в качестве измерительных инструментов, особенно в таких сферах, как геодезия, строительство, сельское хозяйство, мониторинг инфраструктурных объектов. Благодаря способности проводить точную съемку местности, оценивать состояние сельскохозяйственных культур и обследовать труднодоступные участки, беспилотники начинают заменять собой дорогие наземные службы.

Во-вторых, это автономность – способность беспилотников самостоятельно выполнять задачи без ручного управления. Запрограммированные беспилотники могут самостоятельно отрабатывать сложные сценарии: планировать и совершать оптимальный маршрут, обходить препятствия, проходить трассы с использованием технического зрения. Такая способность значительно снижает нагрузку на операторов и повышает эффективность использования беспилотных систем в бизнес-задачах.



ДЕНИС КИРИКОВ
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
UAVPROF

В-третьих, отказоустойчивость – способность систем бесперебойно функционировать, даже в чрезвычайных ситуациях, например, в сложных климатических условиях или непредвиденных обстоятельствах. Это очень важный фактор. Основные опасения и беспокойства бизнеса связаны именно с дороговизной систем. В случае поломки или утери дрона, бизнес теряет большие деньги. Некоторые модели достигают 10 миллионов за один аппарат. Поэтому беспилотные системы должны быть максимально надежными, чтобы избежать сбоев, которые могут привести к убыткам. Важна способность системы сохранять работоспособность в различных условиях.

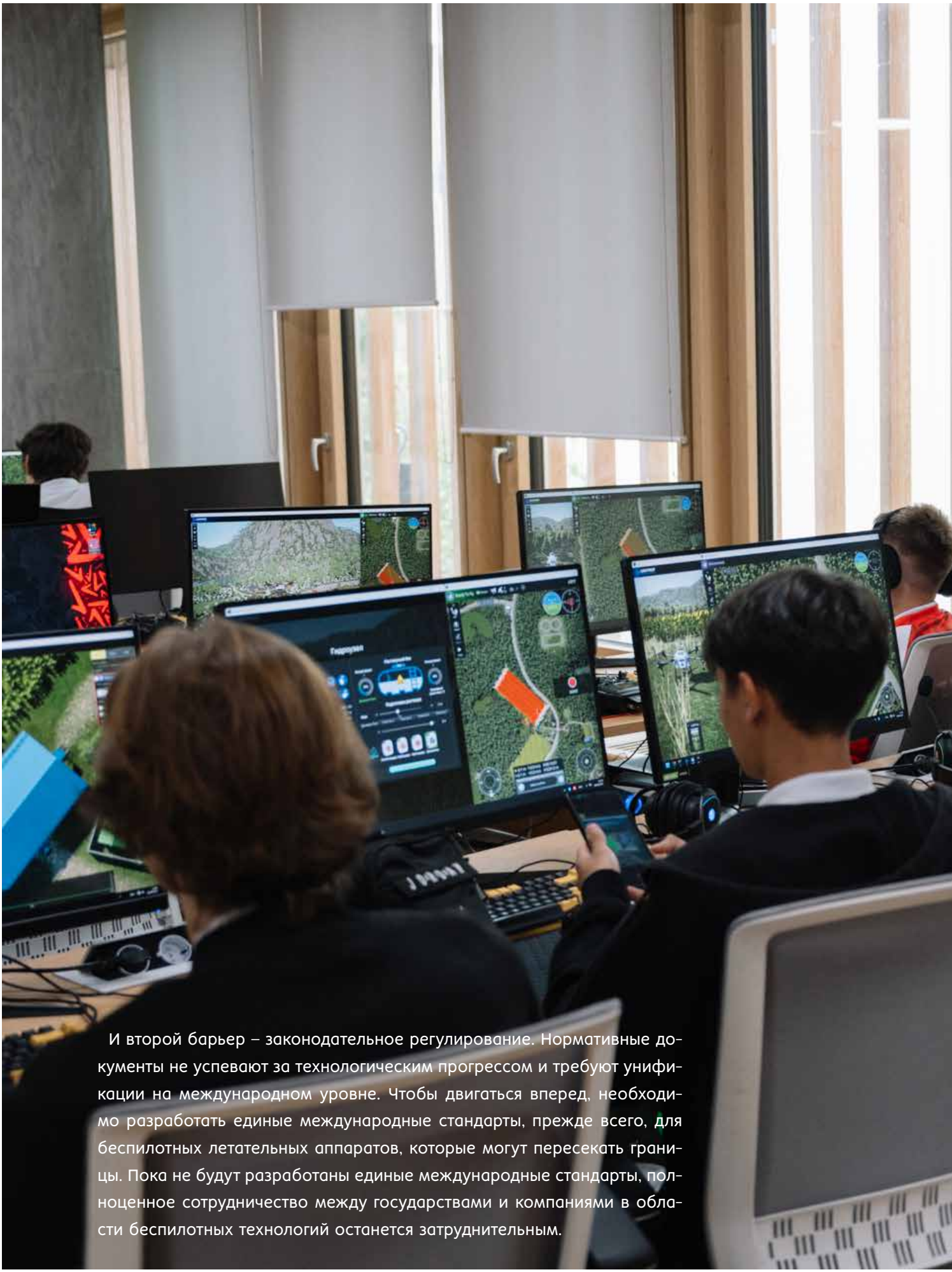
И, наконец, четвертый важнейший фактор, рынок БАС – сквозной. Те технологи автоматизации и автономности, которые отрабатываются здесь, позже распространяются на другие отрасли, включая машиностроение, микроэлектронику, развитие программного обеспечения, автономных систем, автопилотов и искусственного интеллекта. Например, не секрет, что вся индустрия БАС сейчас смотрит в сторону логистики. Перевозка грузов с помощью беспилотников становится частью новых логистических алгоритмов. Производители уже перестраивают свои модели и системы логистики под небольшие грузы. Поэтому компания DJI, являющаяся лидером рынка беспилотных летательных аппаратов, выпускает сотни тысяч дронов в месяц.

Что препятствует массовому внедрению БАС?

Итак, что мы имеем сейчас. Инфраструктура для широкого внедрения БАС уже подготовлена, ее технологии прошли около 60% испытаний, доказав свою отказоустойчивость. Однако есть два основных барьера, препятствующих массовому использованию БАС.

Психологический фактор или «страх терминатора», как я его называю – страх полного перехода на автономные системы и отсутствие человеческого контроля над ними. Здесь важно постепенно адаптировать общество к новым технологиям, рассказывать о безопасности и надежности автономных решений. Прогресс заметен: взрослые и дети понемногу привыкают видеть роботов и дронов вокруг себя и воспринимают их как новую реальность.





И второй барьер – законодательное регулирование. Нормативные документы не успевают за технологическим прогрессом и требуют унификации на международном уровне. Чтобы двигаться вперед, необходимо разработать единые международные стандарты, прежде всего, для беспилотных летательных аппаратов, которые могут пересекать границы. Пока не будут разработаны единые международные стандарты, полноценное сотрудничество между государствами и компаниями в области беспилотных технологий останется затруднительным.


AVPRO

Форум «Беспилотные системы: технологии будущего»

С 7 по 17 августа в столице проходил крупнейший международный форум в сфере беспилотных и роботизированных систем «Беспилотные системы: технологии будущего». На форуме мы обсуждали развитие технологии автономности, безопасность полетов, интеграцию беспилотников в инфраструктуру и разработку нормативно-правовой базы в сфере БАС.

Более 300 компаний представили свои разработки, инновационные продукты и передовые технические решения для развития беспилотных авиационных систем. В числе участников форума была и наша компания UAVPROF со своим флагманским продуктом – отечественным тренажером-симулятором для отработки навыков пилотирования БАС. Симулятор воспроизводит реальную физику среды – есть симуляция ветра, тумана, облачности, режимы дня и ночи. Это позволяет погрузиться в максимально реалистичные условия для тренировки.
На форуме прошли наши соревнования, где участники решали практические задачи с использованием симулятора: от поиска пострадавших и оказания помощи в чрезвычайных ситуациях до геодезической разведки и обработки сельскохозяйственных посевов.

Тренды на рынке БАС

Давайте разделим тренды в сфере беспилотных авиационных систем на несколько блоков. Первый – технологический. Сейчас идет тенденция развития автономности и искусственного интеллекта. Новые поколения беспилотников оснащаются продвинутыми системами, позволяющими машинам самостоятельно принимать решения, выбирать маршруты и взаимодействовать в группах посредством роевых алгоритмов, совершенствовать техническое машинное зрение.

Второе – аппаратное наполнение. Компании-разработчики сосредоточены на совершенствовании комплектующих беспилотных систем. Их усилия направлены на развитие аккумуляторов с большей емкостью, чтобы устройства могли работать дольше без подзарядки. Это критично важно для повышения эффективности и автономности беспилотников: увеличении длительности полетов и расширения диапазона рабочих зон. Кроме того, производители делают акцент на улучшении характеристик камер и датчиков. Развитие оптики и внедрение высокочувствительных сенсоров позволяют собирать точную и детализированную информацию при минимальных энергозатратах. Улучшение комплектующих значительно повышают качество собираемых данных.



ИНПРОМ



Третий тренд – экономический аспект. Основным драйвером активного внедрения беспилотных систем выступает их экономическая эффективность. Чем дешевле эксплуатация и обслуживание системы, тем быстрее она находит применение. Практика показала очевидную экономическую выгоду использования беспилотников в цифровом картографировании и геоинформатике, где они сократили расходы на сбор данных.

Драйверы развития БАС

Как я говорил ранее, главные опасения по беспилотным системам связаны с двумя аспектами: экономическими показателями и надежностью эксплуатации. Но несмотря на эти опасения, технический прогресс, связанный с развитием аккумуляторных технологий и интеллектуальных алгоритмов искусственного интеллекта и роевых алгоритмов, а также повышением качества съемки камер, выводит беспилотные системы на новый более качественный уровень автономности и экономической выгоды.

Особенно значимые изменения происходят в сельском хозяйстве и мониторинге инфраструктуры. Так, десикация с использованием дронов позволяет повысить урожайность и снизить затраты фермерских хозяйств, а регулярный осмотр с воздуха линий электропередач, трубопроводов и других инженерных сооружений помогает оперативно выявлять повреждения и предотвращать аварии. Мониторинг строительных работ с помощью беспилотников – начиная с возведения мостов и дорог и заканчивая строительством высотных зданий и котлованов – сокращает издержки на наземные службы и быстро выявляет дефекты конструкций и предотвращает возможные происшествия.

Это позволяет мне предположить, что в ближайшие годы произойдут значительные перемены в экономике благодаря широким возможностям беспилотных авиационных систем.





КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ 2.0:

ККАК ПРЕВРАТИТЬ ИНТРАНЕТ В ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Сергей Ковтун, партнер и генеральный директор Notamedia.Integrator



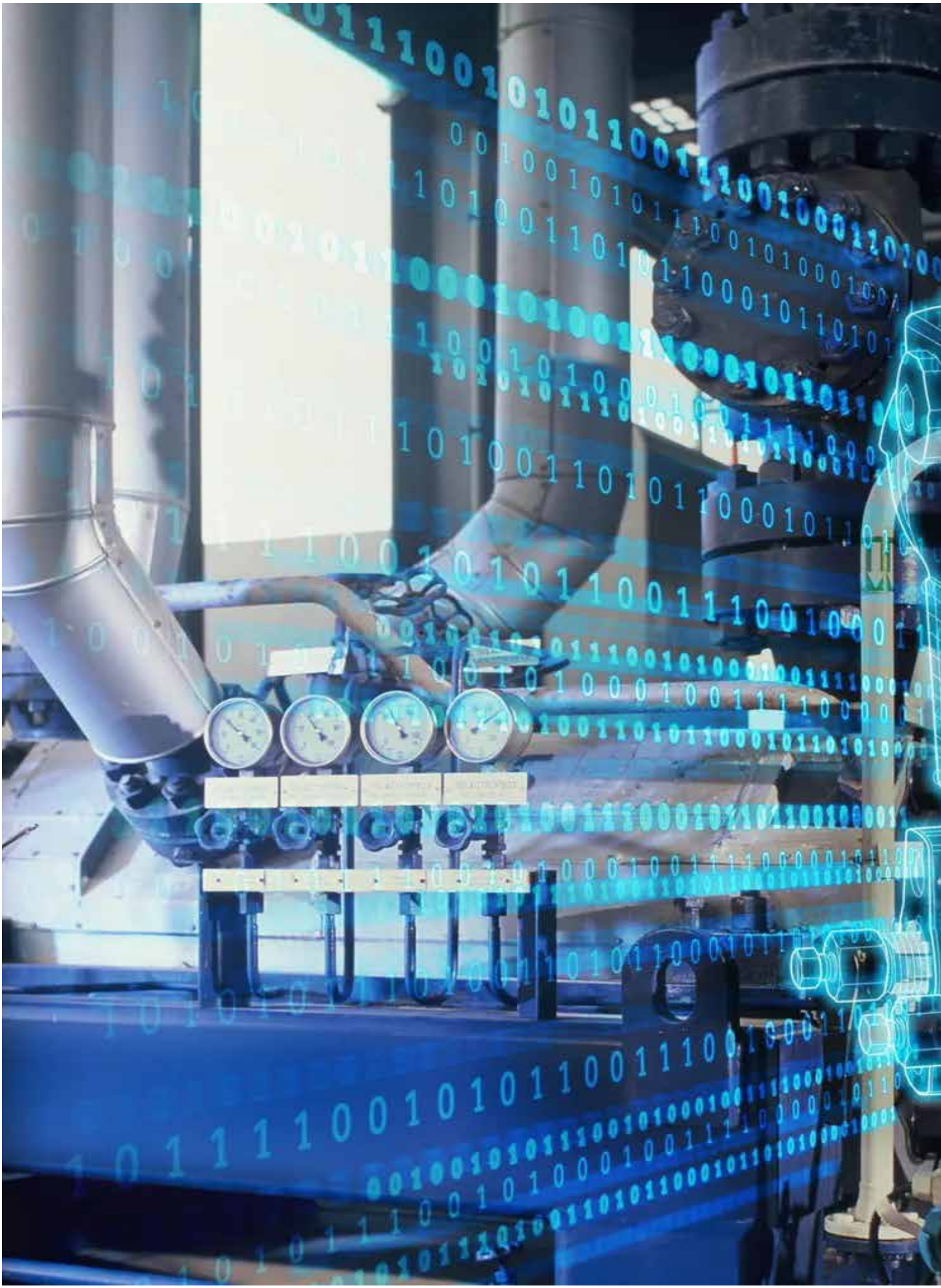
Сегодня корпоративный портал есть почти в каждой компании, но чаще всего это минимальный набор функций — новостная лента, чат, хранилище документов и календарь. Для распределенных и гибридных команд, высокой динамики работы и сложных оргструктур этого недостаточно: порталу нужна роль полноценный цифровой рабочей среды — единой точки входа в системы компании с интеграциями в ключевые сервисы, глубинной аналитикой подразделений и ролевой персонализацией.

Рынок уже реагирует: в 2024-м расходы на разработку интранетов выросли вдвое, при этом бизнес все чаще выбирает комплексные кастомные системы. Как портал уровня 2.0 меняет эффективность компании, какие решения выбирают лидеры, и как внедрить систему эффективно для бизнеса — в материале Сергея Ковтуна, партнера и генерального директора Notamedia.Integrator.

Рынок 2025: как меняются правила игры

Новые требования к внутренним ИТ-системам предъявляют актуальный сейчас гибридный формат работы, многоофисная структура и ускорение операционных циклов. Корпоративный портал формата «доска объявлений» в такой нагруженной системе порождает скрытые издержки: дубли данных, «зоопарк» сервисов, медленные согласования, перегруженный HR и ИТ. Переход от «набора ссылок» к цифровому рабочему месту — логичный ответ на эти вызовы.

Спрос на такие решения растет. По данным сервиса «Контур.Закупки», объем закупок на разработку корпоративных порталов в 2024 году достиг 1,52 млрд рублей — это на 46% больше, чем в 2023 году, и на 62% выше показателей 2022 года. При этом средний бюджет на создание портала увеличился с 3,29 млн рублей в 2022 году до 7,98 млн в 2024-м. Рост подтверждает переход от пробных внедрений к использованию интранетов как мультифункциональному интегрированному решению.



ИНПРОМ



Какие уровни корпоративных порталов бывают?

Интранет-порталы — это внутренние цифровые платформы, которые компании используют для организации рабочих процессов, коммуникации и управления данными. Они эволюционировали от простых внутренних сайтов до сложных инфосистем, интегрирующих множество бизнес-функций. На основе классификации, предложенной «Ривелти», мы выделяем несколько типов корпоративных порталов, отличающихся по уровню функциональности и сложности.

Базовый интранет ограничивается стандартным набором инструментов: новостной лентой, чатами, хранилищем документов и календарем. Такие решения подходят для небольших компаний, которым нужно наладить внутреннюю коммуникацию и упорядочить документооборот.

Классический интранет включает более продвинутые функции: управление проектами, учет рабочего времени, автоматизацию HR-процессов (оформление отпусков, больничных). Он часто интегрируется с внешними системами, такими как 1С или CRM.



Современный интранет — это полноценная цифровая среда, которая охватывает все аспекты работы компании. В него встроены аналитические инструменты, системы контроля финансов, модули для управления знаниями и даже чат-боты для автоматизации типовых запросов. Такой портал становится центральным узлом для всех бизнес-процессов, как в случае с Notamedia, где интранет объединяет BPM, управление финансами, HR-аналитику, CRM-систему и управление проектами.

Цифровое рабочее место — наиболее продвинутый и современный вариант. Оно персонализировано под каждого сотрудника, предоставляет доступ ко всем необходимым инструментам через единый интерфейс и поддерживает работу из любой точки мира. Такие системы включают, помимо прочего, интеграцию с системами умного офиса и элементы искусственного интеллекта для анализа данных и прогнозирования нагрузок.

Распределение типов порталов в российском бизнесе:

- Базовые (новости, чаты) — 15%
- Классические (автоматизация HR, документооборота) — 40%
- Современные (интеграция с финансами, аналитика) — 35%
- Цифровые рабочие места (персонализированные среды) — 10%

Что теряет бизнес без современного портала

• **Риски информационной безопасности.** Неучтенные доступы и несогласованные технологические процессы затрудняют работу отдела информационной безопасности и повышают риски кибератак.

• **Временные издержки.** «Зоопарк сервисов» приводит к тому, что сотрудники тратят часы на поиск нужных материалов, контактов, регламентов или статусов в разных системах и чатах.

• **Низкая управляемость процессами.** Менеджерам сложно выстраивать и управлять процессами без сквозной картины: на каком этапе задача, кто ответственный, какой следующий шаг.

• **Качество данных.** Несогласованные версии документов ведут к ошибкам в отчетности и решениях.

• **Нагрузка на службы.** HR и ИТ берут на себя «ручной консьерж-сервис» — заявки, пароли, справки, ответы на типовые вопросы.

• **Сложность выстраивания корпоративной культуры и адаптации новичков**. Без многопрофильной корпоративной экосистемы сложнее выстраивать внутреннюю коммуникацию между сотрудниками (особенно между офисом и производством), а на HR и руководителей подразделений ложится большая нагрузка при онбординге нового сотрудника.

СЦЕНАРИИ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тренд на усложнение функционала корпорталов заметен не только в «цифровых» сферах, но и в промышленном и нефтегазовом секторах. Фокус в этих нишах делается на уменьшение «разрыва» процессов и коммуникации между офисом и производством, особенно, если офисных и производственных точек много — и в разных городах. А также компаниям важны повышение прозрачности бизнес-процессов на производстве и регулирования дисциплины исполнения.

Промышленные предприятия выбирают системы, которые не просто дублируют офисные операции, а становятся платформами для управления ресурсами и данными, например:

- **Смены и цеха.** Мобильные чек-листы, предсменные брифинги, подтверждение инструктажей, быстрые заявки в ремонт/логистику.

- **HSE/OT и ПБ.** Регистрация инцидентов, «уроки происшествий», контроль закрытия корректирующих действий.

- **Производственная коммуникация.** Критичные объявления с подтверждением прочтения по площадкам и бригадам.

- **Инженерно-технический блок.** База знаний по оборудованию, паспортные карточки агрегатов, быстрый поиск регламентов и чертежей.

- **Онбординг и развитие.** Ролевые траектории (мастер смены, оператор, инженер), КЭДО/ЭДО в одном окне, обучение «в процессе работы».

АРХИТЕКТУРА ПОРТАЛА 2.0: КАК СДЕЛАТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ «ЦЕНТРОМ ЦИФРОВОЙ ЖИЗНИ» КОМПАНИИ

Эффективный интранет решает конкретные операционные задачи разных подразделений. Однако современный корпортал обязательно включает следующие характеристики:

- **Интеграции.** В корпоративный портал должны быть интегрированы все системы, с которыми работают сотрудники, так, чтобы сработал принцип одного окна: ЭДО и КЭДО, 1С, CRM-системы, таск-менеджеры, единые справочники (MDM), хранилища паролей, HRM и LMS, ERP, MES/SCADA.

- **Ролевая модель и идентификация.** Необходимо закладывать разные уровни доступа для разных категорий сотрудников, и обеспечить на этой основе безопасность и доступы в различные системы.

- **Мобильность и оффлайн.** Важно наличие мобильного приложения, работа при нестабильной сети (оффлайн-стратегии) и умная синхронизация работы на разных устройствах.

- **Интеграция с офисными и производственными системами.** Современный корпоративный портал сложно представить без возможности бронировать рабочие места в офисе или управлять системами опенспейса.

Если говорить о потребностях конкретных отделов, то стоит упомянуть ключевые преимущества.

Для HR полезными будут такие функции:

- Автоматизация процесса найма персонала;
- Автоматическая синхронизация данных с 1С;
- Цифровой онбординг с трекингом адаптации;
- Аналитика HR-процессов 360.

В Notamedia HR используют портал для автоматизации кадровых процессов: при приеме нового сотрудника система сама создает учетные записи во всех корпоративных сервисах и выпускает электронную подпись.

Отделу продаж необходимы:

- Инструменты для подготовки коммерческих предложений;
- Трекинг сделок с автоматическими уведомлениями о задержках.

Notamedia разработала сметный калькулятор, который учитывает сроки проекта, налоги, коэффициенты рисков. Система автоматически переводит этапы сделки в задачи с указанием сроков.

Для финансового отдела полезны:

- Автоматический биллинг и контроль cashflow;
- Гибкая система отчетов с ролевой моделью доступа;
- Учет налогов.

В Notamedia разработана собственная система биллинга, которая управляет всеми финансами в компании с возможностью детализации на каждом этапе.

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ВАМ ПОРА: ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ОЦЕНКИ НЕОБХОДИМОСТИ ПРОДВИНУТОГО ИНТРАНЕТА

Компании обновляют корпоративные порталы, когда сталкиваются с конкретными проблемами в операционной деятельности. Для аудита бизнеса клиентов мы в Notamedia используем своеобразный чек-лист признаков, указывающих на необходимость такого решения.

1. Разрозненные системы и дублирование данных. Чаще всего в этом случае сотрудники используют несколько несвязанных платформ для выполнения рабочих задач, а одна и та же информация вводится в разных системах (например, кадровые данные в 1С и CRM).

2. Проблемы с коммуникацией. Ситуация, когда важные сообщения теряются в почте или мессенджерах, новички долго адаптируются из-за отсутствия централизованной информации или не могут понять свою зону ответственности.

3. Рост операционных издержек. Пример — HR-отдел тратит более 30% времени на рутинные запросы (оформление отпусков, справок) или финансовые отделы вручную сводят данные из разных источников.

4. Сложности с контролем процессов. Это может означать, что руководство не видит актуального статуса проектов в реальном времени или нет прозрачности в учете рабочего времени и нагрузке сотрудников.

5. Планы масштабирования бизнеса. Если компания открывает новый филиал, переходит на гибридный формат работы или количество сотрудников превышает 100 человек.

Для компаний с 100+ сотрудниками и годовым оборотом от 500 млн рублей внедрение продвинутого интранета становится экономически оправданным. Решение особенно актуально для распределенных команд и организаций с высокой долей рутинных операций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: КОГДА БУДЕТ ПОЛЕЗЕН КОРПОРТАЛ 2.0

Корпоративный портал — это уже не вспомогательный ИТ-инструмент, а стратегический актив бизнеса. Как показывает практика проектов Notamedia, корректно развернутый интранет сокращает операционные затраты, ускоряет цикл согласований и повышает прозрачность управления за счет «единого окна» и стандартизации процессов. Эффективный подход — соотнести решение с масштабом и зрелостью организации: запуск базовых сценариев с измеримым ROI и поэтапное расширение функционала и интеграций по мере освоения сотрудниками основных возможностей.





КУДА ДВИЖЕТСЯ ОКОННЫЙ РЫНОК РОССИИ ПОСЛЕ 25 ЛЕТ БУРНОГО РАЗВИТИЯ?

Что произошло с окнами за четверть века? Почему пластиковое окно перестало быть символом статуса, а рынок пережил падение с 8 000 до 900 заводов? Два эксперта делятся взглядом изнутри.

Какими тремя словами можно описать путь оконной отрасли за 25 лет?

СЕРГЕЙ АНДРЕЕВ
ОСНОВАТЕЛЬ
«Окна от Природы»



Обучение, амбиции, испытания – так описывает 25-летний путь оконной отрасли Сергей Андреев, основатель «Окна от Природы».

СЕРГЕЙ ЕЛЬНИКОВ
ЭКСПЕРТ VEKA Rus



– «В 2012 году в России было 8 000 оконных производств, сегодня – меньше тысячи. Масштаб изменений виден без слов».

Сергей Ельников, руководитель PR-направления VEKA Rus, выбирает другие три слова: **становление, развитие, адаптация:**

– «Мы видели, как буквально на глазах родилась целая отрасль, но процесс был не всегда прямолинейным. Приходилось приспосабливаться к новым экономическим условиям».

От эксклюзива к массовому продукту

В конце 90-х пластиковое окно было предметом гордости и признаком достатка. Сегодня это массовый продукт для тех, кто внимательно относится к бюджету. На роль статусных решений вышли деревянные и алюминиевые конструкции.

– «Растёт спрос на сложные инженерные решения, например раздвижные стеклянные стены», — отмечает Сергей Андреев.

Вызовы четверть века назад и сейчас

В начале пути главной проблемой было справиться с растущим спросом, не потеряв в качестве и сроках. Сегодня необходима эффективность всех процессов и верная стратегия на рынке.

– «Сейчас в приоритете цифровой маркетинг и работа с архитекторами, девелоперами, строительными компаниями. Важна и коммуникация с государственными структурами, так как всё большее количество заказов финансируется из бюджета», — добавляет Сергей Ельников.



Какие технологические изменения стали определяющими для рынка за 25 лет?

Производства стали быстрее, производительнее и экономичнее. Появились новые каналы продаж: DIY, онлайн-торговля, агрегаторы, хотя основная доля все еще за экспертной продажей «под ключ».

– «Станки с ручным управлением превратились в полу- и автоматическое оборудование, европейские технологии адаптированы к российским условиям. Нано-покрытия, крупноформатные стеклопакеты, дизайнерские решения – всё это вывело окна в центр архитектурного внимания», — рассказывает Сергеей Андреев.

Отдельным факторам влияющим на развитие рынка стало появление законодательных норм в оконной отрасли. В 90-х ГОСТы для светопрозрачных конструкций практически отсутствовали. Сегодня они регулируют каждый этап от замеров, до установки и эксплуатации. Сергей Андреев отметил следующие влияние норм на рынок:

– «ГОСТ дисциплинирует производителей, но усиливает ценовую конкуренцию. Клиент часто не готов разбираться в технических отличиях — в итоге сравнивает только цену»

Изменился ли портрет покупателя?

- “Главным покупателем пластиковых окон до недавнего времени был частный заказчик, но по мере остекления “всего старого советского”, а также на фоне сокращения реальных денежных доходов населения центр тяжести сместился в сторону заказчика корпоративного, то есть строительных компаний и их подразделений”, – отвечает Сергей Ельников.

- “Сегодня разнообразие их огромное. Частные Клиенты ремонтируют свои квартиры или строящие себе загородные дома, прорабы, строители, дилеры, профессионально занимающиеся продажей и установкой окон, крупные и не очень застройщики многоэтажных домов, компании, расширяющие свои производственные площади. Если раньше был один портрет, то сегодня их огромное множество”, — добавляет Андреев Сергей.

Заказчик стал более информированным, а значит - более требовательным. Корпоративный клиент требует большей детализации и прозрачности в расчетах, застройщики всё чаще пользуются инструментами BIM. Баланс запросов колеблется между двумя полюсами: необходимостью решить архитектурную задачу и сделать это с наименьшими затратами.

- “Если говорить о частном рынке, то с запросом “сделайте подешевле” сейчас невозможно конкурировать ни одному другому запросу.” – отмечает Сергей Андреев.

Постепенно растет спрос на нестандартные, технически сложные решения для окон и дверей, которые играют все более заметную роль в интерьере и экстерьере зданий и загородных домов. Среди застройщиков актуален вопрос беспроблемной, быстрой сдачи окон жильцам и последующей эксплуатации без рекламаций.

Каким будет оконный рынок в 2035 году?

- «Если смотреть оптимистично, то хочется верить в растущий рынок, где в год строится 130 млн кв. метров жилья, больше половины из них – ИЖС. Оконная промышленность производит всё, чего хочет потребитель, включая порталы, сложные входные двери, конструкции для умного дома. Развивается направление ПВХ-алюминиевых профилей. Профили и окна получают различные варианты ID, позволяющие отслеживать их на всех этапах жизненного цикла. Активное использование ИИ, прежде всего в маркетинге.

Но, возможно, будет и иначе: простые конструкции, вынужденный минимализм, сокращающиеся продажи, тотальная экономия и плавная “технологическая деградация”», — говорит Сергей Ельников.

- «Загадывать сложно, но хотелось бы его видеть развивающимся, а не выживающим. Чтобы у оконной отрасли хватало денег на новые технологические разработки, закупку дорогих, умных станков, разработку сложных технических решений по остеклению красивых и современных объектов наших клиентов», — добавляет Сергей Андреев.

ГЛАВНЫЕ ИНСАЙТЫ ИЗ ИНТЕРВЬЮ

За 25 лет оконная отрасль прошёл путь от экспериментов до высокотехнологичной индустрии с ГОСТами, цифровым маркетингом, автоматизированным производством и десятками сегментов клиентов.

Клиент стал разным и требовательным: от частника с жестким бюджетом до девелопера с BIM-моделью и запросом на прозрачную смету. В дополнение конкуренты и информационный шум, которые мешают бороться за внимание сегодняшнего клиента.

Цифровой маркетинг стал драйвером сегодняшних продаж, причем как в B2C, так и B2B сферах. Ежегодно продолжают появляться новые и развиваться старые каналы продаж и привлечение клиентов.

Сегодня рынок способен предложить потребителю **десятки персонализированных оконных решений:** порталы, раздвижные системы, фасадное остекление, дизайнерские и энергоэффективные конструкции, решения для умного дома и сложные технические формы. Можно найти окна под любой запрос — от простого и доступного до инженерного шедевра, который станет архитектурным акцентом здания.

ПОДВЕЛИ ИТОГИ КОНКУРСА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ И РАЗВИТИЮ ЦЕНТРОВ ИНЖЕНЕРНЫХ РАЗРАБОТОК

Основная цель национального проекта «Новые материалы и химия», стартовавшего в 2025 году — достижение технологического лидерства по ряду критериев, к примеру, роста производства химической отрасли на 3 трлн руб. к 2030 году. Это позволит снизить зависимость от импорта, а также усилить позиции российских производителей на внешних рынках. До 2030 г. в стране должно появиться более 130 новых высокотехнологичных производств.

Сегодня химическая отрасль формирует около 2% ВВП и является одним из лидеров по объему несырьевого экспорта. Основной фокус национального проекта — сегмент мало- и среднетоннажной химии, где проекты особо капиталоёмкие и нуждаются в поддержке от государства.

В задачи нацпроекта также входит развитие химической промышленности и создание инновационных материалов и технологий для ключевых сфер экономики: фармацевтики, транспорта, строительства, авиакосмической отрасли и других. Для разработки новых материалов создан Головной центр компетенций. В профильных вузах и колледжах по усовершенствованным образовательным программам готовят наиболее востребованных специалистов.




СИБУР



ИНПРОМ



Итоги конкурса на гранты по созданию центров инженерных разработок

11 сентября состоялось подведение итогов конкурса Министерства промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) на предоставление грантов для реализации проектов по созданию и развитию центров инженерных разработок. По его итогам поддержку получили еще четыре ведущих вуза страны.

Конкурс направлен на поддержку образовательных и научных организаций, которые ведут проекты по разработке и масштабированию технологий по национальному проекту «Новые материалы и химия». Финансирование предоставляется на консультационные услуги, закупку оборудования и специализированного инженерного программного обеспечения. Кроме того, грант позволяет компенсировать расходы на профессиональную переподготовку и повышение квалификации научных и инженерно-технических кадров.

В конкурсе участвовали организации, ведущие разработки в таких направлениях, как производство химической продукции для микроэлектроники, углехимия, органическая химия, инженерная инфохимия, технологии для целлюлозно-бумажной промышленности. Размер гранта составляет до 400 миллионов рублей сроком на два года, при этом срок реализации проектов не должен превышать шести лет. Среди участников — федеральные государственные бюджетные и автономные учреждения.

Следующий конкурс на гранты Минпромторга России планируется провести в 2026 году, и уже сейчас потенциальные соискатели могут готовить проекты и команды для участия.

Программы льготного финансирования

Фонд развития промышленности (ФРП) также реализует программы льготного финансирования, которые помогают промышленным предприятиям организовать выпуск востребованной продукции для достижения целей нацпроекта «Новые материалы и химия». Фонд предоставляет долгосрочные целевые займы на суммы от 5 млн до 1 млрд рублей по ставкам 3% и 5% годовых, которые идут на создание новых продуктов, производств и технологий. Основной фокус работы ФРП строится на финансировании проектов по обеспечению технологического лидерства, производству приоритетной, критически важной для страны продукции с импортозамещающим потенциалом.

Всего Фонд профинансировал уже более 2 тысяч промышленных проектов в 79 регионах России на общую сумму свыше 670 млрд рублей. Отрасль химии занимает второе место числу профинансированных промышленных проектов, уступая лидерство лишь машиностроению. ФРП предоставил компаниям химического сектора порядка 300 льготных займов на общую сумму около 90 млрд рублей.

Производство шин и резинотехнических изделий

Завод по производству микронизированных силикагелей и стабильных силиказолей «РусСилика» открыли в июне на территории особой экономической зоны «Кулибин» в Нижегородской области. Общие инвестиции в создание нового производства превысили 21 млрд рублей. Из них 5 млрд рублей на приобретение высокотехнологичного оборудования предоставил ФРП. Продукция предприятия имеет широкую область применения и является важной частью многих производственных процессов. Так, микронизированный силикагель применяется в изготовлении шин и резинотехнических изделий, в химической промышленности как носитель катализаторов, в производстве лакокрасочных материалов и пластмасс в качестве наполнителя, в пищевом производстве для фильтрации и стабилизации напитков и растительных масел.

Стабильный силиказоль используется в нефтепереработке для синтеза катализаторов гидрокрекинга, в производстве трансформаторной стали для придания антикоррозийных свойств металлам, антипригарных свойств литьевым формам при производстве металлов, клеев, бумаги, эмульсионных красок, строительных материалов.

Новый завод – экологически чистое производство, на котором благодаря замкнутой системе очистки не образуются вредные стоки и выбросы. Продукция предприятия также полностью экологически безопасна.

Компания планирует построить вторую очередь завода по производству силикагелей и силиказолей, а также собственные электрогенерирующие мощности. Ожидается, что годовой объем производства второй очереди составит 12 тыс. тонн силикагелей и 6 тыс. тонн силиказолей.

Флагман лакокрасочных материалов из Коломны

В прошлом году компания «КС-Билд», входящая в группу компаний «Седрус», запустила в Коломне Московской области новый цех по выпуску лакокрасочных материалов под брендом «Основит». Мощность завода составляет 10 тысяч тонн в год.

Новый цех стал 900-м открытым производством при участии Фонда развития промышленности. Общие инвестиции в проект превысили 330 млн рублей, из которых 150 млн рублей ФРП предоставил в виде льготного займа по флагманской программе «Проекты развития».





В новом цехе налажен выпуск широкой линейки водно-дисперсионных лакокрасочных материалов – фасадных и интерьерных красок, грунтов, готовых шпаклевок и декоративных штукатурок.

Кроме того, в цехе выпускаются специальные строительные растворы, предназначенные для обработки поверхности после проведения монтажных, кладочных, облицовочных и прочих декоративных работ, для удаления различных видов загрязнений, защиты от влаги или уничтожения биокоррозии материалов.

Компания направила средства займа ФРП на приобретение отечественного технологического оборудования. Локализация производства продукции на предприятии превышает 90%, что, по оценкам «КС-Билд», является одним из лучших показателей в отрасли.

Как предприятие из Башкортостана повысило качество и сократило затраты

«Стерлитамакский нефтехимический завод» (СНХЗ), который входит в холдинг «Росхим», провел техническое перевооружение производства синтетического каучука. Он используется в качестве сырья для изготовления автомобильных шин и резинотехнических изделий. Разработки осуществляются по нацпроекту «Новые материалы и химия». Инвестиции в модернизацию цеха составили 740 млн рублей, из которых 525 млн рублей предоставил федеральный Фонд развития промышленности в виде льготного займа по программе «Комплектующие изделия».

За счет займа ФРП предприятие приобрело и смонтировало современную линию коагуляции латекса и выделения синтетического каучука. На новой полностью автоматизированной линии применяется технология бессолевой коагуляции. Также в результате модернизации повысилось качество конечной продукции, сократились затраты на энергоресурсы, значительно уменьшилось количество сточных вод.

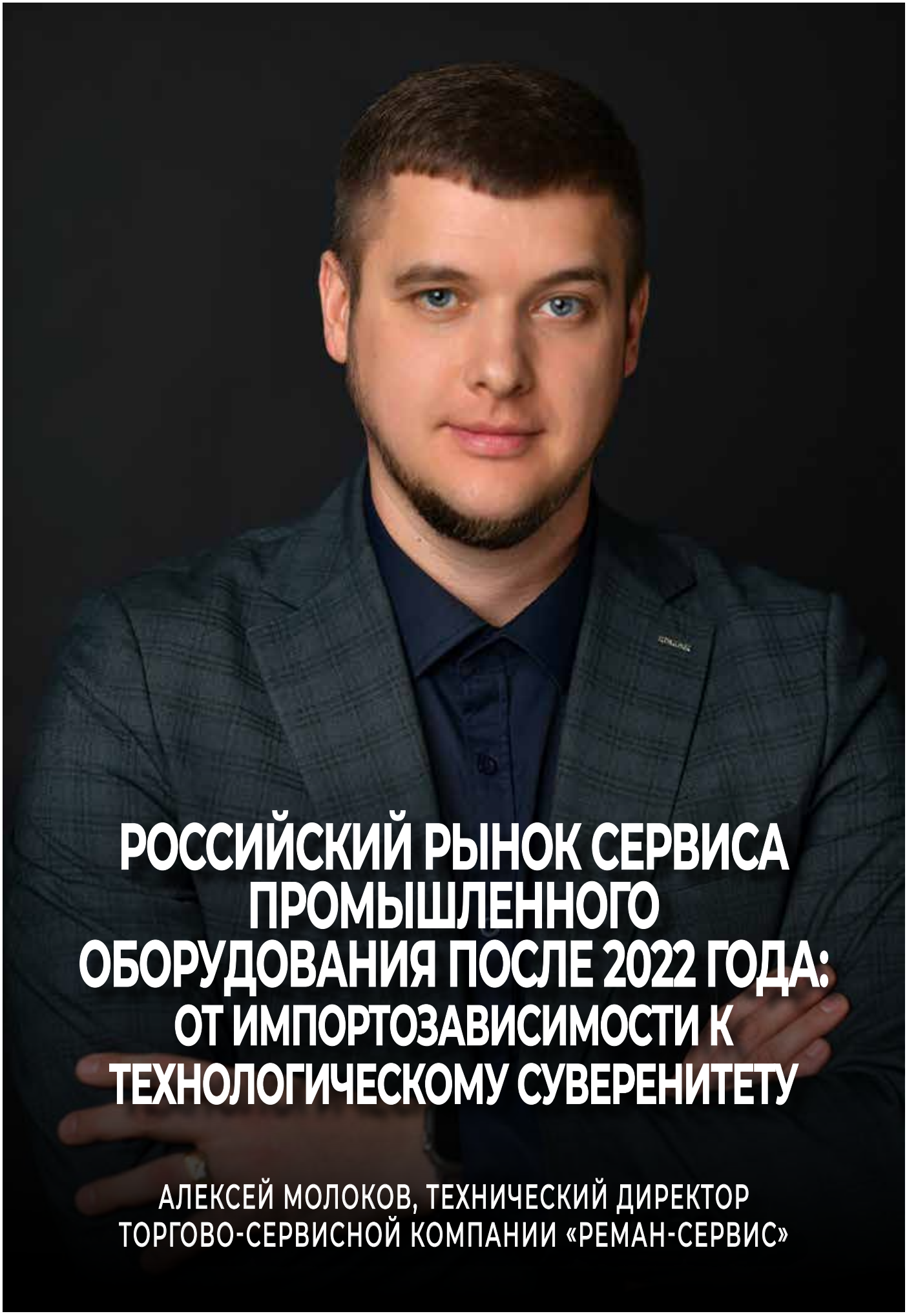
«СНХЗ сегодня концентрирует усилия на модернизации производства и разработке новых продуктов, а также точечно наращивает мощности и снижает энергозатраты. Технология позволила снизить затраты на производство каучука и улучшить его качественные характеристики. Была проделана колоссальная работа и это общая заслуга всех, кто работал над проектом, а также выражаем благодарность Фонду развития промышленности за льготное финансирование», – отметил исполнительный директор АО «СНХЗ» Олег Шурупов.

Новая линия производства каучука – ключевой проект технического перевооружения предприятия, полностью соответствующий политике компании по созданию экологичного производства. В результате применения процесса бессолевой коагуляции объем сточных вод снизился в пять раз.



ИНПРОМ


ФОСАГРО
ifa



РОССИЙСКИЙ РЫНОК СЕРВИСА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПОСЛЕ 2022 ГОДА: ОТ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ СУВЕРЕНИТЕТУ

АЛЕКСЕЙ МОЛОКОВ, ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ТОРГОВО-СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ «РЕМАН-СЕРВИС»

Уход западных компаний в 2022 году кардинально изменил ландшафт российского рынка сервиса промышленного оборудования и спецтехники. Сравниваем российские и зарубежные практики.

I. Российский рынок сервиса до 2022 года: господство западных решений

До 2022 года российский рынок сервиса промышленного оборудования и спецтехники характеризовался значительной зависимостью от западных технологий, решений и комплектующих. Ключевыми игроками являлись дилерские сети крупных зарубежных производителей, таких как Caterpillar, Cummins, Komatsu, ARIEL и других.

Основные черты рынка:

Ориентация на импортные решения

Большая часть сервисных услуг предоставлялась с использованием оригинальных запчастей и сервисных пакетов, разработанных западными компаниями.

Преобладание дилерской модели

Дилеры зарубежных производителей контролировали значительную долю рынка, предлагая широкий спектр услуг, от технического обслуживания до капитального ремонта.

Ограниченная локализация

Развитие собственных компетенций в области глубокого ремонта и восстановления сложных агрегатов оставалось сдержанным, что приводило к зависимости от импортных технологий и специалистов.

Высокая стоимость сервиса

Цены на оригинальные запчасти и услуги сервисных центров были высокими, что увеличивало эксплуатационные расходы предприятий.





Несмотря на зависимость от импорта, российский рынок сервиса демонстрировал устойчивый рост, обусловленный увеличением парка промышленного оборудования и возрастающей потребностью в его качественном обслуживании. Однако, ограниченная локализация и высокая стоимость сервиса создавали определенные риски для предприятий, особенно в условиях экономической нестабильности.

II. Разрыв с Западом: новые реалии и возможности для российских компаний

Уход западных компаний в 2022 году стал переломным моментом для российского рынка сервиса промышленного оборудования и спецтехники. Разрыв логистических цепочек, ограничение доступа к оригинальным запчастям и технологиям создали серьезные вызовы для предприятий. Однако, эта ситуация также открыла новые возможности для российских сервисных компаний, которые смогли занять освободившиеся ниши и предложить альтернативные решения.

Основные изменения на рынке:

Импортозамещение

В условиях ограниченного доступа к импортным комплектующим, российские компании начали активно развивать собственное производство запчастей и аналогов. Этот процесс стимулировал инновации и позволил снизить зависимость от зарубежных поставщиков.

Развитие инженерных компетенций

Российские сервисные компании начали осваивать технологии глубокого ремонта и восстановления сложных агрегатов, такие как лазерная наплавка, восстановление геометрии деталей и другие. Это позволило продлить срок службы оборудования и сократить расходы на его замену.

Индивидуальный подход к обслуживанию

Вместо стандартизированных сервисных пакетов клиенты стали все чаще заказывать индивидуальные решения, разработанные с учетом их конкретных потребностей и условий эксплуатации оборудования.

Усиление конкуренции

Уход западных компаний привел к перераспределению рыночных долей и усилению конкуренции между российскими сервисными компаниями. В этих условиях выигрывают те, кто предлагает высокое качество услуг, оперативное реагирование и разумные цены.





III. СРАВНЕНИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ РЫНКАМИ СЕРВИСА

До 2022 года российский рынок сервиса промышленного оборудования и спецтехники во многом ориентировался на западные стандарты и практики. Однако, после ухода западных компаний российский рынок начал развиваться по собственному пути, приобретая уникальные черты.

Основные отличия российского рынка от зарубежных:

- **Более высокая степень импортозависимости до 2022 года**

В отличие от развитых стран, где локализация производства и сервиса достигает высокого уровня, российский рынок в значительной степени зависел от импорта оборудования и комплектующих.

- **Более низкая цифровизация**

Внедрение цифровых технологий в сфере сервиса (удаленный мониторинг, предиктивная аналитика, онлайн-платформы для управления сервисным обслуживанием) в России происходило медленнее, чем в развитых странах.

- **Менее развитая система подготовки кадров**

В России наблюдается дефицит квалифицированных специалистов в области сервиса промышленного оборудования и спецтехники.

IV. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЕРВИСА

Несмотря на сложности, российский рынок сервиса промышленного оборудования и спецтехники имеет большой потенциал для дальнейшего развития. Основными драйверами роста станут:

- **Продолжение курса на импортозамещение**

Развитие собственного производства запчастей и технологий ремонта позволит снизить зависимость от импорта и повысить конкурентоспособность российских компаний.

- **Активное внедрение цифровых технологий**

Внедрение систем удаленного мониторинга, предиктивной аналитики и других цифровых инструментов позволит повысить эффективность сервисного обслуживания и сократить время простоя оборудования.

- **Развитие системы подготовки кадров**

Необходимо развивать сотрудничество с учебными заведениями, разрабатывать новые образовательные программы и проводить переподготовку специалистов в области сервиса промышленного оборудования и спецтехники.

- **Расширение экспортного потенциала**

Российские сервисные компании могут экспортировать свои технологии и решения в страны СНГ, Азии, Африки и Латинской Америки.

Заключение:

Уход западных компаний стал серьезным вызовом для российского рынка сервиса промышленного оборудования и спецтехники, но также открыл новые возможности для его развития. Успешное решение проблем импортозамещения, цифровизации, подготовки кадров и развития экспортного потенциала позволит российским компаниям занять лидирующие позиции на рынке и обеспечить надежное и эффективное обслуживание промышленного оборудования и спецтехники.



«АВАНГАРД. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКИПИРОВКА»:
РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ ВЫЗОВАМ РЫНКА СИЗ



«Авангард. Профессиональная экипировка», как производитель с полным циклом, находится на передовой рынка СИЗ. Какие ключевые тренды вы наблюдаете сегодня в спросе на спецодежду и средства защиты со стороны российской промышленности? Что сейчас наиболее востребовано: инновационные материалы, функциональность, комфорт или цена?

- За последние два года спрос стал прагматичнее и технологичнее. Первое — комфорт и эргономика. Рынок труда напряжен, и предприятия удерживают специалистов условиями. От спецодежды и обуви ожидают точной посадки, свободы движения, грамотной вентиляции. Мы системно дорабатываем посадку и функционал: показательный пример — эволюция костюма «Виват»: удлинённая куртка, новые карманы (в том числе под документы и пропуск), переработанные бретели и удобнее надевание полукомбинезона. Именно такие мелкие инженерные правки дают большой прирост удобства в смене.

Второе — материалы «outdoor»-класса в промышленной эксплуатации. Мембранные и софтшелл-решения, прочные смесовые ткани со стрейчем, износостойкие накладки в зонах контакта. Плюс «легкий уход»: стойкость к промстирке, формоустойчивость, быстрый отвод влаги. Это уже базовый стандарт. Например, наша новинка — плащ «Норвегия» из материала Hardshell (3-слойный материал, состоящий из ткани верха, мембраны и подкладочной сетки с изнаночной стороны для комфорта и защиты мембраны от повреждения) и мембраной MERCURYTEX TURBO с высокими показателями водоупорности.

Третье — универсализация. Предприятия сокращают номенклатуру: многофункциональные комплекты «один — на несколько задач», слоеные системы на межсезонье, перчатки с одновременно ударо- и порезозащитой, СИЗОД с совместимостью по стандартным соединениям. Итог — меньше складских позиций, проще обучение и стабильнее снабжение.

Четвёртое — видимость и брендкод. Сигнальные решения по нормам, корпоративные цвета и аккуратное брендирование стали типовой частью ТЗ. Это про безопасность, дисциплину на площадке и единый визуальный уровень. В утепленной линейке «Альянс» используем флуоресцентные ткани и особо прочный материал «Оксфорд», а в зимних сериях выводим «парные» женские модели к мужским, например, костюмы «Тимбер»

Если говорить, что важнее: материалы, функциональность, комфорт или цена? Приоритет №1 — комфорт/эргономика как фактор безопасности и производительности. Далее — функциональность и универсальность. Материалы — новая норма, без них нельзя выполнить два первых пункта. Цена оценивается как TCO: ресурс, совместимость, стабильность поставок. Так экономия появляется не на старте закупки, а на всём цикле эксплуатации.

Как реализуется на практике индивидуальный подход к каждому клиенту? Приведите пример, как вы разрабатывали и внедряли комплексное решение СИЗ под специфические требования крупного промышленного предприятия?

- Индивидуальный подход у нас — это не обещание, а процесс с понятной архитектурой. За каждым заказчиком по сути закреплена проектная команда: индивидуальный менеджер, сервис-менеджер, технолог, конструктор-дизайнер и логист по обеспечению. Работа строится по этапам: аудит рабочих мест и карты рисков, привязка к Единым типовым нормам и локальным регламентам, матрица СИЗ по профессиям и операциям, подбор материалов, пилот, серийное внедрение, пост-сопровождение. Вся логистика прозрачна: личный кабинет показывает статусы заказов и отгрузок, размерные матрицы, согласования брендирования, рекламации и допоставки.

Комплекс всегда шире, чем «костюм». Мы закрываем весь спектр: спецодежда, рабочая обувь, перчатки и СИЗОД под конкретные риски, сезонность и климат, женские линейки и расширенные ростовки, сигнальные решения. Цель — не «продать артикулами», а обеспечить надежную эксплуатацию и снижение совокупной стоимости владения.

Примером разработки и внедрения является компания «Мираторг» и проектирование костюма «Капер». Была поставлена задача — разработать универсальный комплект для смешанного профиля работ с переменной нагрузкой и разной микросредой (поля, цеха, логистика). Команда выезжала на площадки, провела интервью с бригадами и мастерами, замеры и фиксацию операций. По результатам создали конструкцию с анатомическим кроем, усилениями в зонах истирания, вентиляционными вставками, удобной кинематикой рукава/плеча и функциональными карманами (в т.ч. под пропуск и терминал). Пилотная партия отработала в реальной смене. После этого «Капер» был внедрен в постоянные поставки и вышел за рамки одного заказчика. Универсальность модели позволила масштабировать ее на предприятия агропрома, логистики промышленности и других отраслей.

В условиях текущей экономической ситуации тема импортозамещения критически важна для промышленности. Как «Авангард. Профессиональная экипировка» решает задачу обеспечения российских предприятий качественными, конкурентоспособными отечественными СИЗ? Насколько ваша продукция уже заменяет импортные аналоги в ключевых отраслях?

- Для нас импортозамещение — не лозунг, а вертикальная цепочка: собственная разработка, производство, логистика и сервис. Производственные мощности позволяют закрывать крупные проекты: по обуви — до 1,5 млн пар в год, по одежде — 400–500 тыс. изделий; это база для стабильных поставок и доработок под отраслевые регламенты.

Ключевой процедурный момент сегодня — подтверждение российского происхождения через реестр российской промышленной продукции.

По ассортименту мы закрываем основные «импортные ниши» в одежде, обуви, перчатках и СИЗОД. В продуктах — не только каталожные позиции, но и собственные разработки: линейка СИЗОД AVANGARD (совместимость с распространенными соединениями, включая 3M/Jeta), расширение ассортимента защитных перчаток, а также собственная обувь. Это позволяет проводить импортонезависимые пилоты и серийные внедрения в энергетике, строительстве, АПК и логистике.





У вас есть собственный научно-исследовательский центр. Какие самые значимые разработки или инновационные материалы были внедрены в производство за последние 2–3 года? Как ваши R&D-усилия помогают повысить безопасность и эффективность труда на производствах?

- За последние годы наши R&D-приоритеты — респираторная защита, индустриальная обувь и инженерия тканей.

Линейка СИЗОД AVANGARD

Мы выстроили единую линейку полнолицевых масок, полумасок и фильтрующих модулей с байонетным соединением и совместимостью с распространёнными системами (в т.ч. 3M/Jeta), с упором на эргономику, герметичность и обучение персонала. Для ряда отраслей закрываем режимы до 200 ПДК — это критично на объектах с повышенными рисками. Главный эффект — рост реального «комплаенса» на смене: средство удобно надевать, регулировать, обслуживать; значит, его носят правильно и постоянно.

Рабочая обувь нового поколения

Перевели часть модельного ряда на легкие «кроссовочные» конструкции: бесшовные верхи, точечная амортизация, противоскользящие протекторы. Ввели систему быстрой фиксации шнуровки (например, в полуботинках «Капер») — обувь надевается быстрее, плотнее фиксируется, снижается риск зацепов и развязанных шнурков на производстве. Для заказчика это меньше простоев на переобувание и выше дисциплина применения СИЗ.

Инженерия тканей и конструкций

В изделиях шире используем мембранные и «дышащие» решения, эластичные смесовые ткани, усиления в зонах истирания, картографируем вентиляцию и свободу движения под реальные операционные жесты. Результат — меньше тепловой нагрузки, выше подвижность и комфорт в длинных сменах, устойчивость к промстирке и износу.

Как это влияет на безопасность и эффективность

Фокус R&D на «человеческом факторе» — удобство = носимость = фактическая защита. Быстрая фиксация и совместимость узлов снижают ошибки при надевании; эргономичная конструкция и облегченные материалы уменьшают утомляемость; стойкость к стирке и ремонтопригодность поддерживают защитные свойства весь срок службы. В итоге предприятия получают не просто новые модели, а предсказуемую эксплуатацию и меньшую совокупную стоимость владения.



Безопасность работника напрямую зависит от качества СИЗ. Расскажите о вашей системе контроля качества на всех этапах производства. Как вы обеспечиваете и доказываете соответствие вашей продукции самым строгим национальным и международным стандартам?

- У нас выстроен сквозной механизм качества — от входного контроля сырья до «опытной носки» на площадке заказчика.

Входной контроль и квалификация поставщиков. ОТК проверяет каждую партию тканей, фурнитуры, подошв и фильтрующих элементов: идентификация, размеры, физико-механические свойства, устойчивость окраски, влагозащита. Отбор — по выборочным планам ISO 2859-1 (AQL), чтобы фиксировать стабильность качества на уровне партий, а несоответствия возвращаются поставщику с CAPA-планом.

Производственный контроль и лабораторные испытания. Контрольные точки на крое, пошиве, литье и сборке обуви/СИЗОД. Параллельно — испытания образцов в собственной лаборатории по профильным нормам.

Обязательная оценка соответствия и прослеживаемость. Все СИЗ проходят декларацию/сертификацию с ЕАЭС-маркировкой ЕАС; для серии изделий проводим типовые и периодические испытания, протоколы доступны заказчику. Маркировка партии (QR/штрих-код) обеспечивает трассировку по сырью, смене и дате выпуска.

«Опытная носка» и доработка под цех. Перед масштабированием всегда есть пилот. Выдаем партиям образцы, замеряем фактическую износостойкость, тепловой комфорт, удобство, совместимость СИЗОД с касками/гарнитурами. Обратную связь конвертируем в инженерные правки (посадка, усиления, вентиляция), затем фиксируем нормы эксплуатации и обслуживания (включая промстирку).

Постгарантийный мониторинг. Анализ рекламаций, тесты возвратов, корректирующие действия у поставщиков и в техпроцессах. Для ключевых позиций держим «контрольные карты» показателей: прочность шва/ткани, сопротивление скольжению подошвы, герметичность масок и т.д.

Что для «Авангарда» значит сотрудничество с промышленными гигантами? Как совместная работа влияет на развитие ваших продуктов и стандартов?

- Партнерство с промышленными лидерами — это одновременно «стресс-тест» и акселератор развития. Крупные компании приходят с жесткими регламентами по охране труда, поставкам и брендингу, и это заставляет повышать планку по материалам, конструкции и сервису. В итоге решения, родившиеся в рамках одного проекта, становятся новыми стандартами в серийных линейках.

Как это работает на практике

Во-первых, совместная инженерия. Начинаем с аудита рабочих мест и карт рисков, формируем спецификацию требований, привязываем требования к нормативам и климату, проектируем узлы под конкретные операции.

Во-вторых, пилот — корректировки — тираж. Обязательная «опытная носка», фиксация метрик (удобство, износ, совместимость СИЗ), конструкторские изменения (ECO) и перевод в серийное производство.
В-третьих, сервис и прозрачность. Единый бренд-код для площадок, расширенные размерные ряды, женские модели, личный кабинет с отслеживанием статусов и доукомплектаций.

По запросу «Славнефти» разработали хлопковый костюм с интегрированными светоотражающими элементами и карманом под бейдж. Эта конфигурация закрепилась как «база» для части линеек и упростила внедрение на других объектах отрасли.

Рыбные хозяйства — показательный кейс. Запрос на максимально «дышащую» и одновременно влагостойкую экипировку для работы у воды и в сыром цехе. Итог — комбинация легких влагозащитных материалов с интенсивной вентиляцией.

Для нас сотрудничество с гигантами — это способ не просто «попадать» в требования, а способ формировать рынок: вводить лучшие инженерные практики в серийные линейки и тем самым поднимать отраслевой стандарт.

Всё больше промышленных компаний обращают внимание на ESG-повестку. Есть ли у «Авангарда» инициативы в области устойчивого развития? Используете ли перерабатываемые материалы, внедряете ли энергоэффективные технологии на производстве?

- Для нас ESG — это не отчёт ради отчёта, а инженерная дисциплина. Меньше отходов, дольше срок службы, предсказуемая эксплуатация и прозрачность происхождения. В нашей стратегии отдельным треком зашиты социальная миссия и ответственность бренда — это принцип, который мы транслируем в продукт и процессы.

Как пример — замкнутый цикл ПВХ в линейке reBOOT. Мы запустили линейку ПВХ-обуви reBOOT из 100% переработанного сырья и программу возврата изношенных пар: заказчик сдает отработанную ПВХ-обувь и получает скидку на новую, а мы возвращаем материал в производство. Такой «круговой» контур одновременно снижает нагрузку на полигоны и уменьшает зависимость от первичных полимеров. В портфеле ПВХ-обувь — не эпизод, а полноценное направление, которое мы развиваем последовательно.

Долговечность как экология уже давно является нашим лозунгом. Устойчивость для СИЗ — это ресурс изделия. Конструкция и материалы подбираются под реальные операции: усиления в зонах износа, вентиляция, стойкость к промстирке, ремонтопригодность узлов. Чем меньше замен и рекламаций в течение срока службы, тем ниже фактический след. Здесь помогают «опытные носки» на площадках: по обратной связи оперативно вносим конструкторские изменения и фиксируем режимы обслуживания — от стирки до ремонта.

Самое главное, на нашем производстве в Погаре выстроены базовые практики ресурсосбережения, которые не требуют сложной «витрины», но дают экономию энергии и материалов в счет-фактуре.

Что получает заказчик. Во-первых, соответствие внутренним ESG-политикам и требованиям тендеров. Во-вторых, измеримую TCO-экономику: меньше номенклатуры, дольше ресурс, предсказуемый сервис. В-третьих, понятную «историю происхождения» — от материалов до переработки готовых изделий. Это и есть устойчивость в промышленной практике: безопасность людей, управляемые издержки и уважение к среде, где эти люди работают.



ИНПРОМ

Какие ключевые достижения компании вы считаете наиболее значимыми за последние годы (например, запуск новых линий, крупные контракты, признание на отраслевых премиях)? С какими основными вызовами сталкивается сегодня российский производитель СИЗ, и как «Авангард» их преодолевает?

– За последние годы мы сделали несколько стратегических шагов.

Первое — расширили географию и логистику. Запустили сеть обособленных подразделений (Тула, Рязань, Саратов, Нижний Новгород) и масштабируем формат «последней мили», т. е. доставку со склада до конечного покупателя, без открытия отдельных юрлиц. Это сократило сроки поставок и упростило сервис в регионах, усилив уже существующую филиальную и дилерскую сеть, охватывающую до 70 регионов России.

На БИОТ мы получили премию АСИЗ за самый оригинальный мобильный подиум — для нас это сигнал правильного вектора. «Авангард» всегда сочетал инженерный продукт с сильной презентацией и образовательной повесткой для отрасли.

Теперь о вызовах. Они объективны и понятны.

Одним из самых важных являются макроэкономика и цена капитала. Высокая ключевая ставка и инфляционное давление меняют экономику проекта и замедляют инвестиции заказчиков; это заставляет нас доказывать эффективность через ТСО-подход (ресурс, ремонтопригодность, унификация), а не только стартовую цену.

Цепочки поставок и импортозамещение за последние годы вносят свои коррективы. Ограничения в логистике и технологическом импорте требуют локализации и диверсификации компонентов, а также жёсткой управляемости запасами. Мы строим альтернативные цепочки и переводим критичные узлы на отечественные аналоги, чтобы держать стабильность сроков.

Стоит также отметить, что в последние годы наблюдается рост требований к качеству и сертификации. Заказчики хотят не «каталог», а готовое решение с прозрачной доказательной базой: протоколы испытаний, прослеживаемость, инструкции по эксплуатации и уходу. Мы усилили сквозной контроль качества и стандартизировали пакет документов для инженеров ОТ.

Как мы преодолеваем эти трудности? Три ключа. Во-первых, операционная близость к клиенту — ОП в регионах + личные кабинеты и прозрачная логистика. Во-вторых, инженерная дисциплина — «опытная носка», доработки ECO, унификация узлов и совместимость СИЗ/СИЗОД в рамках платформенных серий.

И, наконец, экономика эффективности — упор на ресурс, сервис и суммарную стоимость владения вместо гонки скидок. В итоге получаем устойчивый эффект: предсказуемые поставки в регионы, обновляемые продуктовые платформы и понятная ТСО-логика для закупщика — именно то, что позволяет расти даже в сложной макросреде.

Каковы стратегические приоритеты развития «Авангарда» на ближайшие 3–5 лет? Планируете ли выход на новые сегменты рынка СИЗ, развитие экспортного потенциала или дальнейшую глубокую модернизацию производства?

– Здесь у нас вектор на три блока: продуктовые платформы, операционная эффективность, география и экспорт.

– В рамках продуктового портфеля запускаем большую линейку защитных перчаток, которая перекрывает основные риски (порез, удар, абразив, химия, термо) при адекватной цене и стабильном качестве. Продолжаем универсализацию изделий, т. е. создаем изделия, позволяющие охватить максимальные потребности клиента в рамках одного решения. Развиваем платформы СИЗОД AVANGARD и рабочей обуви — ставка на эргономику, ресурс и ТСО вместо разовой «низкой цены».

В рамках производственного цикла ставим целью сокращение сроков поставки, предсказуемое качество, ремонтопригодность и прозрачная прослеживаемость партий. Усиливаем логистику, развиваем региональные обособленные подразделения, персональные кабинеты и пр.





Кроме того, расширяем присутствие в регионах через филиальную сеть и партнёрства с отраслевыми лидерами. Активно работаем на экспорт, а именно ЕАЭС и дружественные рынки, создаем «локальные капсулы» под климат и отраслевые риски. Наша задача — создать воспроизводимые проекты «под ключ» от матрицы СИЗ до сервисного сопровождения.

Как, по вашему мнению, будет трансформироваться рынок средств индивидуальной защиты в России в ближайшей перспективе? Какие технологии (умные ткани, IoT в СИЗ) станут драйверами роста, и как «Авангард» готовится к этим изменениям?

- Рынок СИЗ уходит от «каталога» к платформам и данным.

Драйвер № 1 — это ИИ в закупке и комплаенсе, подбор по ЕТН и картам рисков, автоматическая валидация стандартов, сравнение ТСО. Побеждает не «самая низкая цена», а самая управляемая экосистема — понятная матрица СИЗ, быстрые сценарии согласований, прозрачная прослеживаемость партий.

Драйвер № 2 — это универсализация и персонализация одновременно.

Предприятия сокращают номенклатуру, но требуют точной посадки, женских размерных рядов, совместимости СИЗОД/гарнитур. В фокусе эргономика как KPI, меньше утомляемость, выше выработка, предсказуемая эксплуатация.
Как мы к этому готовимся. Во-первых, переводим портфель в платформенную логику: матрица «профессия — риск — СИЗ» цифровизована; личные кабинеты дают статус заказов, размерные матрицы, документы и сервис; готовим API-интеграции под заказчиков.

Во-вторых, закладываем цифровой паспорт изделия, прослеживаемость партии, циклы промстирки, сроки эксплуатации, быстрый ре-заказ.

В-третьих, развиваем R&D как СИЗОД AVANGARD с совместимостью байонетов, лёгкая «кроссовочная» обувь с быстрой фиксацией, мембранные и софтшелл-решения с высокой паропроницаемостью.

В-четвёртых, усиливаем операционную готовность — ближе к потребителю, быстрее поставка и сервис.

Региональная повестка — ещё один катализатор. Новые проекты в новых регионах (Крым, Донбасс), разные климатические зоны и отраслевые профили создают спрос на универсальные решения, а экспорт в дружественные рынки — на локализацию документации и сервис «под ключ». Здесь ставка на инженерную дисциплину + дизайн и комфорт остаётся нашей долгосрочной стратегией. Так формируется не просто предложение, а стандарт рынка на ближайшие годы.

Генеральный директор компании «Авангард. Профессиональная экипировка» Михаил Подольхов



ИНПРОМ



КАК СПАСТИ БИЗНЕС В КРИЗИС: ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ ВОЗВРАЩАЕТ КОМАНДЕ СМЫСЛ

АВТОР - АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ВЕБСТУДИИ OMN



КРИЗИС — ЭТО НЕ ПРО ДЕНЬГИ

Кризис в бизнесе наступает не тогда, когда падают выручка и охваты. Кажется, что самое страшное, когда заканчиваются деньги и нет клиентов. Настоящий кризис происходит в тот момент, когда команда перестаёт понимать, куда и зачем она идёт. Всё рассыпается — энергия, фокус, эффективность исчезают. В такие моменты, команда превращается в баласт, а не помощников, и лишь дополняет проблем.

Один инструмент из IT-сферы поможем не просто удержаться на плаву, а найти новые точки роста. И на его внедрение нужно всего один час. Именно благодаря этому инструменты наш бизнес в 2022 году пережил кризис, и смог вырасти. Мы были на грани закрытия, но смогли выжить как бизнес благодаря одному методу. Этот метод — ретроспектива.

Что такое ретроспектива и зачем она бизнесу?

Ретроспектива — это короткая командная встреча, на которой обсуждаются три вопроса:

- Что мы сделали хорошо?

- Что не получилось?

- Что можно улучшить?

Этот метод пришел из мира IT. Разработчики пользуются этим методом давно, а вот предприниматели перенесли её в управление бизнесом недавно. Метод легко адаптируется под любую нишу: от производства до агентства.

Главное — не превращать это в формальность. Это должна быть живая встреча, где высказывается каждый сотрудник, а не только руководитель.

Когда всё рассыпается?

Заморозка бюджетов, отток клиентов, падение мотивации сотрудников. В таком хаосе решения часто принимаются вслепую, ошибок становилось всё больше, связь между отделами — всё слабее.

Решение: часовая встреча команды

Нужно внедрить ретроспективу: 60 минут, три вопроса, участие всех — не только руководства.

Сотрудники должны начать открыто говорить о проблемах, делиться наблюдениями, помогать друг другу. Без этого невозможно увидеть системные провалы и найти конкретные гипотезы роста бизнеса. Один из главных ресурсов любого бизнеса — это его сотрудники, данный метод словно активирует всю команду и дает ей понять: “Мы слышим тебя, твои идеи важны, мы справимся только вместе”.

Что изменится после запуска ретроспектив?

Вот реальные улучшения, которые рождаются благодаря ретроспективе:

- Упрощаются внутренние процессы бизнеса. Благодаря снижению неопределенности, и открытости каждого сотрудника, бизнес может избавиться от ненужных и неэффективных действий.

- Снизилось выгорание сотрудников. Сами сотрудники чаще всего знают, как облегчить их работу и сделать ее более эффективной, и активно делятся идеями.

- Улучшается коммуникация внутри команды. Сотрудники научились высказывать свои идеи и мысли по улучшению процессов. Часть из них обязательно окажется ценными.

Как проводить ретроспективы, чтобы они работали:

- Соберите команду.
- Отведите на встречу 60 минут.
- Делайте встречи регулярно — раз в одну-две недели.
- Говорить должны все, а не только руководитель.
- Фиксируйте выводы и пересматривайте их через 2-3 недели.
- Внедряйте решения, а не оставляйте их в виде заметок.

Что изучить на эту тему?

- Scrum. Революционный метод управления проектами — Джефф Сазерленд.
- Accelerate — Николь Форсгрен, Джез Хамбл, Джин Ким.
- Retrospectives Antipatterns — Aino Corry.

Попробуйте прямо на этой неделе Даже если ваш бизнес на грани закрытия, даже если команда небольшая, даже если кажется, что ничего не поможет — попробуйте метод ретроспективы из мира IT. Первая встреча даст вам как минимум честный срез состояния команды. А как максимум — инсайты, которые помогут вытащить бизнес из турбулентности.

Бизнес в кризис не надо спасать героизмом. Иногда достаточно дать команде высказаться, а руководителю слушать.



ТОЧНЫЕ•ЭФФЕКТИВНЫЕ•НАДЕЖНЫЕ•БЕЗОПАСНЫЕ•1000 Мб/с•ПОЛНАЯ ОЦИФРОВКА•ЧАСТОТА ДИСКРЕТИЗАЦИИ 12К

XRT-СЕПАРАТОРЫ

HONESORT

ОТ ОФИЦИАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ КОМПАНИИ «BEIJING HONEST TECHNOLOGY CO.LTD.» - ООО «Ньюфотон»

ВОЗМОЖНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ ПРОБ МАТЕРИАЛА ЗАКАЗЧИКА НА ТЕРРИТОРИИ РФ:

Челябинская область, г. Магнитогорск

ОРИГИНАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕТЕКТОРОВ РЕНТГЕНОВСКОГО ИЗЛУЧЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ВЫВОДИТЬ ПУСТУЮ ПОРОДУ ИЗ ПРОЦЕССА НА РАННИХ СТАДИЯХ ПЕРЕРАБОТКИ



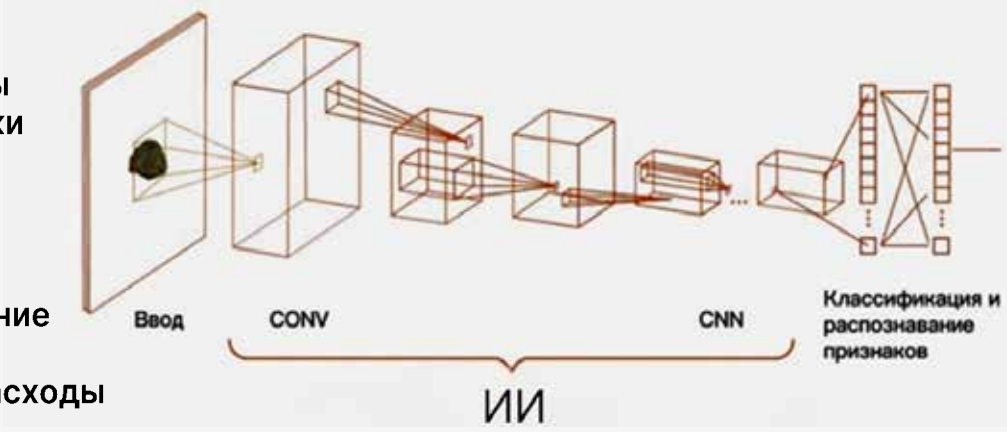








- **Индивидуальная настройка оборудования под параметры заказчика с учётом специфики производства**
- **Собственное ПО**
- **Послепродажное обслуживание**
- **Низкие эксплуатационные расходы**



Newfoton

Официальный представитель производителя продукции HONESORT на территории РФ – ООО «Ньюфотон». 123434, г. Москва, ш. Дмитровское, д.9, стр.2, пом.1/3

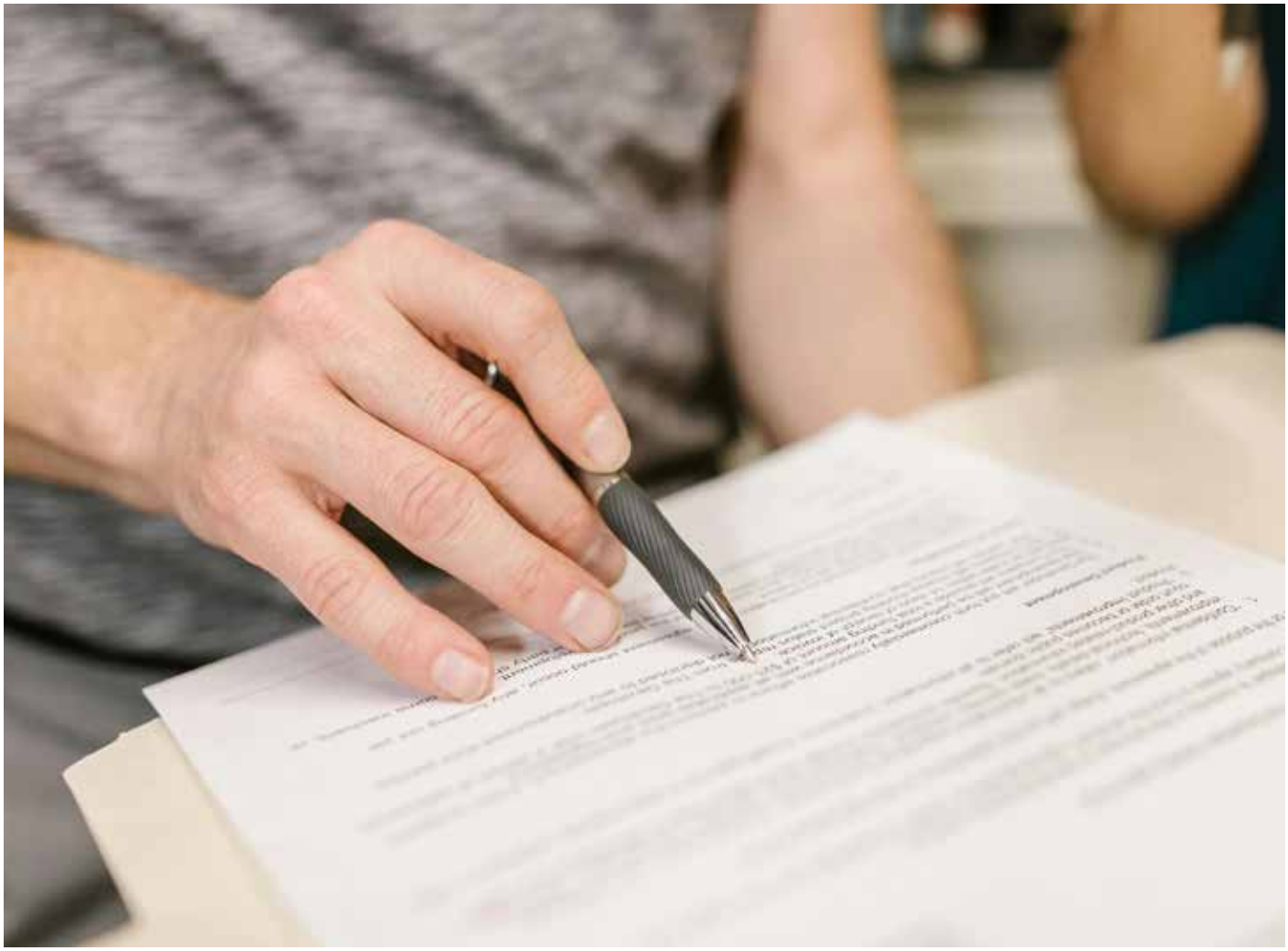
+7 (982) 694 54 17, info@newfoton.ru, k.k@newfoton.ru

ОТЭКО



ЮЖНЫЕ ВОРОТА РОССИИ

Реклама



СПИСАНИЕ НАЛОГОВ В БАНКРОТСТВЕ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Банкротство - это сложная и многоаспектная процедура, которая вызывает огромное количество вопросов. Один из самых острых из них - “можно ли списать налоговые долги через банкротство?” Давайте разберемся, в каких случаях это возможно, существуют ли ограничения и как отличить реальные механизмы от схем мошенников.

1. Какие налоговые долги можно списать в банкротстве?

Закон о несостоятельности (Федеральный Закон «О банкротстве») не делает как таковых исключений для налоговых обязательств — они включаются в реестр требований кредиторов наравне с иными д олгами.

Однако есть важные нюансы:

1. Налоги, пени и штрафы могут быть списаны, если суд признает гражданина банкротом и завершит процедуру реализации имущества или реструктуризации долгов.

2. Текущие налоговые обязательства, возникшие уже после возбуждения дела о банкротстве, не списываются — они подлежат уплате в ходе процедуры.

3. Субсидиарная ответственность (например, долги директора или учредителя компании) может сохраняться даже после признания компании банкротом за учредителем.

Пример из практики:

Юридическая компания «Юпитер» уже успешно сопровождает дела, в которых налоговые долги включаются в реестр требований. Юристы подчеркивают: «Списание возможно только при строгом соблюдении процедуры. Например, в 2024 году мы добились списания 1,2 млн рублей налоговой задолженности для ИП из Краснодара через арбитражный суд».

Вывод: списание налогов в рамках процедуры банкротства действительно возможно — но только в пределах и правилах, установленных законом.

2. Когда налоги нельзя списать?

Не все налоговые обязательства исчезают после банкротства. Есть случаи, когда списать налоги просто невозможно:

1. Налоговые преступления (например, уклонение от уплаты налогов в крупном размере). Даже после завершения процедуры должник может быть привлечен к уголовной ответственности за предумышленное уклонение от уплаты налогов.
2. Фиктивное или преднамеренное банкротство. Если суд установит, что налоги не платились умышленно, то в списании будет отказано.
3.Требования ФНС, возникшие уже после завершения процедуры, не подлежат включению в реестр и, соответственно, налоги не с писываются.

Совет от юридической компании:

«Если у вас есть налоговая задолженность, не стоит пытаться скрыть свои активы. Это бессмысленно, а иногда и опасно. Мы помогаем клиентам легально минимизировать риски — например, через реструктуризацию долгов, делать это нужно еще до подачи заявления в суд».

3. Внесудебное банкротство: можно ли списать налоги без суда?



С 2020 года на территории Российской Федерации действует упрощенная процедура внесудебного банкротства физических лиц. Эта процедура позволяет списать свои долги проще, быстрее, через любое отделение МФЦ. Однако налоговые долги не подлежат списанию, если:

• сумма требований превышает 500 тыс. рублей;

• у должника есть имущество, подлежащее реализации.

4. Как ФНС ведёт себя в деле о банкротстве?

Федеральная налоговая служба является одним из основных кредиторов в делах о банкротстве и ведёт активную правозащитную позицию.

1. ФНС подает заявления о признании должников банкротами;
2. оспаривает сделки за последние три года, если подозревает вывод активов;
3. требует включения налоговых долгов в реестр при малейшей возможности взыскания.

Кейс Юридическое компании «Юпитер»:

В 2025 году юристы компании защитили клиента от требований ФНС на сумму 3,5 млн рублей. Инспекция настаивала на включении долга, но удалось доказать, что задолженность возникла вследствие ошибки в расчетах, а не в результате умышленных действий.

5. Осторожно, мошенники: как не попасться на «гарантированное списание»?

В интернете часто можно увидеть предложения в духе: «Спишем налоги через банкротство — 100% результат с гарантией!».

Подобные заявления вводят в заблуждение: ведь процедура банкротства не предполагает автоматическое списание налоговых долгов. Более того, за громкими обещаниями часто стоят фиктивные схемы, участие в которых может привести не только к не списанию долгов, но и к уголовной ответственности за мошенничество или злоупотребление правом.

Подытожим: Списание налогов в банкротстве — возможно, но не всегда

Миф: налоги спишут автоматически или без последствий.

Реальность: налоговая задолженность может быть списана, если процедура банкротства проведена корректно, а налоговая не предъявляет обоснованных возражений.

Если у вас имеется налоговая задолженность и вы рассматриваете возможность прохождения процедуры банкротства, важно заранее разобраться в правовых последствиях и оценить перспективы дела. Консультация с профильными юристами поможет избежать ошибок, связанных с включением налогов в реестр требований, субсидиарной ответственностью и рисками оспаривания сделок.

Автор статьи: Игорь Путилов и Олег Глухов, юристы центра помощи кредитным должникам «Юпитер». Общий юридический стаж более 20 лет.

www.upiter.center

Примеры из практики приведены с согласия клиентов





АРХИТЕКТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ КАДРОВЫХ И ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современные предприятия всё чаще рассматривают архитектуру не как внешнюю оболочку для производственных процессов, а как стратегический ресурс. Кадровая конкуренция, необходимость оптимизации инвестиций и адаптация к изменениям в отрасли выводят проектирование пространств в число ключевых инструментов развития бизнеса. О том, как архитектура становится связующим звеном между производством и людьми, между экономикой и качеством жизни поговорили с руководителем проектной группы бюро Wowhaus Валерией Лифшиц.

Архитектура как стратегический ресурс

Борьба за квалифицированные кадры — ключевая задача для бизнеса сегодня. Чтобы привлечь и удержать специалистов, важно понимать, что для них действительно ценно. Сотрудники передовых компаний и высокотехнологичных индустрий хотят чувствовать свою причастность к созданию будущих технологий и востребованных продуктов, которые станут частью жизни уже завтра. Мы тратим значительную часть времени на работу, поэтому важно ощущать полноту жизни не только в личном пространстве, но и в рабочей среде. Продуманная архитектура помогает бизнесу создавать такие условия: современная рабочая среда укрепляет лояльность сотрудников и притягивает новые кадры даже в отдаленные регионы и моногорода, где кадровый дефицит особенно остро ощущается.

Существует целая система принципов и инструментов, позволяющих предприятиям решать кадровые и инфраструктурные задачи через архитектуру:

- Мастер-планирование — стратегический сценарий развития территории предприятия и города. Позволяет интегрировать производственные, социальные и культурные функции, долгосрочные стратегии взаимодействия с городами, оптимизировать инвестиции и снизить риски.

- Современные промышленные здания и территории — создают новые стандарты комфорта: светлые цеха, общественные зоны, гибкие пространства, которые отвечают потребностям сотрудников и нормам экологии и безопасности.

- Развитие городской среды — парки, жильё, уличные пространства, рекреационные зоны, которые формируют благоприятное окружение для работников и их семей.

МАСТЕР-ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНОГОРОДА

Среда способна стать частью кадровой стратегии. В моногородах и удалённых регионах это особенно заметно. Там, где зарплата или социальный пакет уже не являются достаточным стимулом, важным преимуществом становится качество жизни, городских и рабочих пространств.

Мастер-планирование в таких случаях позволяет выстроить долгосрочную траекторию: определить, какие функции нуждаются в развитии, как распределить инвестиции между жильем, общественными пространствами и производственными объектами.

ВАЛЕРИЯ ЛИФШИЦ
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ БЮРО WOWHAUS



Так в Нижнем Ломове мастер-план дал возможность по-новому взглянуть на город, соотнести его развитие с задачами градообразующего предприятия. В результате появились решения, направленные на снижение оттока молодежи и создание городской среды, привлекательной для будущих специалистов.

Еще один яркий пример того, как архитектура может преобразить имидж предприятия — мастер-план Нижнекамска, реализуемый по заказу ПАО «Нижнекамскнефтехим» совместно с администрацией города. Специалисты Wowhaus предложили концепцию «неоиндустриального города», в котором сохраняется промышленный потенциал, но каркас городской жизни обретает комфорт, многофункциональность и предусматривает разнообразные возможности для самореализации жителей.

Цели мастер-плана Нижнекамска — это развитие новых общественных центров, обеспечение 15-минутной доступности рабочих мест и зон отдыха, создание точек социального притяжения, например, культурного центра с концертным залом и оранжереей и туристического объекта на базе «Усадьбы Стахеева» — объекта культурного наследия, превращённого в музей истории и ресторан на 250 мест. Также план предусматривает благоустройство прибрежной зоны – создание функциональной набережной и насыщенного вело-пешеходного кольца. Трансформируются и стандарты жилья — кварталы комфорт-класса задают новую градостроительную норму.

Всё это — часть комплексного подхода, при котором архитектура становится инструментом удержания кадров, повышения привлекательности и сохранения идентичности города, сложившегося вокруг крупного предприятия.



ИНПРОМ

ПРОСТРАНСТВО КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Архитектура прямым образом может влиять на репутацию и конкурентоспособность промышленных предприятий. Если в индустриальной эпохе цеха проектировались прежде всего для технологических процессов, то современная промышленная архитектура должна учитывать и потребности работающих на предприятии людей. Комфортные, наполненные светом производственные здания, удобные общественные зоны, экологичные решения, встроенные в ткань города, превращаются в аргумент, который удерживает специалистов и делает компанию привлекательной для будущих сотрудников.

Так, реновация промышленных корпусов на территории Нижнекамскнефтехима была задумана именно как способ обновить не только производственные мощности, но и сам образ предприятия, приведя его в соответствие с ожиданиями нового поколения инженеров и техников.

К тому же хорошо спроектированная промышленная территория повышает конкурентоспособность предприятия не только на рынке труда, но и в глазах инвесторов, партнеров, местных сообществ. Это важный фактор репутации и устойчивого развития.

ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОСТЬ И ВНИМАНИЕ К КОНТЕКСТУ

В центре качественного современного проектирования всегда находится человек: сотрудник, житель, будущий горожанин. Человекоцентричность в данном случае означает проектирование среды не только под производственные требования, но и под жизненные сценарии людей.

Так в проекте для ПАО «Казаньоргсинтез» перед нами стояла задача преобразования устаревшей, хаотичной и не ориентированной на человека среды в пространство, способное не только стать достойным и желанным местом работы, но и настоящим бизнес-лицом компании. Согласно плану, все здания на территории получат новые фасады в едином современном стиле. Внутри существующих корпусов будут созданы комфортные, светлые рабочие пространства. В дополнение к ним строится новый конгресс-центр для приёма гостей, обмена идеями и внутренних мероприятий компании.

В административной части, где раньше было больше места для большегрузной техники, чем для человека, появятся пешеходные пространства с новым зонированием и комфортной welcome-зоной. Также здесь разместятся места для деловых встреч и отдыха сотрудников, парки, спортивные объекты и остановки для личного, общественного и велотранспорта.





В итоге уже сейчас на территории Делового Квартала и промышленной площадки Казаньоргсинтеза проходят экскурсии, проводится образовательная и экологическая работа, которая помогает многим открыть для себя науку, влюбиться в современное производство и открыть в нём для себя будущее.

Гибкость и адаптивность — еще одна важная часть подхода бюро. Такие масштабные проекты, как работа с территорией Казаньоргсинтеза, эволюционируют вместе с целями компании и современными реалиям. Поэтому в процессе строительства и проектирования дополнительных объектов, нам удаётся открывать новые возможности и изменять проект, сохраняя заложенные принципы, но адаптируя решения под практику применения. Находятся, например, более устойчивые методы благоустройства среды, оптимальные схемы распределения персонала. Главное — проект остаётся живым и развивающимся на всех этапах цикла, а не зафиксированным на бумаге. Для нас это стало новым принципом работы в стремительно меняющихся условиях и обстоятельствах.

ДИАЛОГ БИЗНЕСА И ГОРОДА

Продуманные архитектурные решения всегда строятся через диалог между бизнесом и городом. Это не просто баланс интересов, а поиск точек роста, выгодных обеим сторонам. Для предприятия — это устойчивость кадровой базы и оптимизация инвестиций. Для города — развитие инфраструктуры и повышение качества жизни для всех его жителей.

Хорошим примером такого подхода стал проект в Кемерово, где в рамках обновления санатория создавались современные пространства для отдыха сотрудников. Здесь речь шла не о производстве в узком смысле, а о формировании полноценной экосистемы труда и восстановления. При таком взгляде на проблему, даже зоны отдыха становятся конкурентным преимуществом компании на рынке труда, укрепляют лояльность специалистов и возвращают ценность понятию «социальной инфраструктуры». Таким образом, архитектура превращается в стратегический актив. Она позволяет предприятиям не только модернизировать производственные здания, но и решать более широкие задачи: удерживать специалистов, снижать миграционный отток, адаптироваться к отраслевым изменениям, рационально инвестировать в инфраструктуру.

Когда архитектурное проектирование соединяется с мастер-планированием и вниманием к городской среде, предприятие получает возможность встроиться в ткань города как равноправный партнёр, а не как закрытый «город в городе». В условиях глобальной конкуренции за кадры и ресурсы такой подход становится особенно ценным.

Архитектура перестаёт быть фоном и становится языком, на котором предприятия говорят со своими сотрудниками и локальным сообществом. Он помогает бизнесу выразить социальные смыслы: заботу о благополучии сотрудников, инициативу в развитии города, внимание к экологии и качеству жизни. И чем человечнее и понятнее звучит этот язык, тем устойчивее становится бизнес.

РЕКЛАМА



МЕКА®

ЖЕЛЕЗНАЯ ОСНОВА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Продукцию «МЕКА» выбирают промышленные предприятия России

РЕШЕНИЯ ДЛЯ МОНТАЖА КАБЕЛЬНЫХ СИСТЕМ
сокращаем затраты на монтаж и эксплуатацию

- КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ
- ДОЛГОВЕЧНОСТЬ И НИЗКАЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТЬ
- РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ОПОРАМИ ДО 6 МЕТРОВ
- ВЫДЕРЖИВАЮТ НАГРУЗКУ ДО 380 КГ/ПМ

8 800 777 28 77

sales@ooomeka.ru

ooomeka.ru

Smart Granum

МЦД
моделирование и цифровые двойники

SmartGranum® – российская система для оптимизации работы горно-обогатительного оборудования и технологических процессов на основе технологий цифрового двойника

Система позволит:

Повысить производительность от 3%

Получать информацию о состоянии оборудования и технологического процесса в целом

Сократить влияние человеческого фактора на технологические процессы



digitaltwin.ru