



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

THE UNION
«KALININGRAD CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY»



Успех в объединении!

КАЛИНИНГРАД B2B KALININGRAD

КОМПАНИИ
В ЛИЦАХ, ЦИФРАХ, ФОТО

COMPANIES
IN FACES, NUMBERS, PHOTOS

Четвертый выпуск фотоальбома «Калининград B2B Kaliningrad» выходит в год 80-летия Калининградской области. Мы продолжаем показывать, как региональные компании, несмотря на санкции и трудности, формируют настоящее и будущее нашего региона.

Бизнес Калининграда не только выдерживает испытания временем и внешними вызовами, но и становится сильнее. Новые рынки, модернизированные производства, укрепленные партнерские связи — все это часть современной истории.

В нашем фотоальбоме появился новый раздел — о руководителях, которые искренне любят родной край и делают все для его процветания. Это не просто подборка ярких кадров. Это истории о людях, чьи решения, воля и профессионализм обеспечивают стабильность экономики региона.

Каждая страница — свидетельство того, что вызовы делают нас сильнее, а единство бизнес-сообщества — залог устойчивого развития Калининградской области.

The fourth edition of the photo album «Kaliningrad B2B Kaliningrad» is being released in the year of the 80th anniversary of the Kaliningrad Region. We continue to show how regional companies, despite sanctions and challenges, are shaping the present and future of our region.

Kaliningrad's business community is not only withstanding the test of time and external pressures, but also becoming stronger. New markets, modernized production facilities, and strengthened partnerships are all part of today's regional history.

This edition of our photo album features a new section dedicated to leaders who sincerely love their native land and do everything they can for its prosperity. This is not merely a collection of striking images. These are stories about people whose decisions, determination, and professionalism ensure the stability of the region's economy.

Each page is evidence that challenges make us stronger, while the unity of the business community is the key to the sustainable development of the Kaliningrad Region.

Калининградская область — уникальный регион России, где соединяются традиции и инновации, а географическое положение становится мощным стимулом для экономического роста.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ РЕГИОНА

За восемь десятилетий Калининградская область прошла непростой путь от послевоенного восстановления из руин к статусу динамично развивающейся экономической зоны с особым режимом. ОЭЗ стала мощным инструментом для привлечения инвестиций и роста бизнеса. Льготные условия и преференции способствуют созданию новых производств и модернизации существующих.

Сегодня экономика российского эксклава развивается неоднородно. С одной стороны, регион демонстрирует успехи в высокотехнологичных отраслях и производстве. С другой — многие секторы испытывают трудности. Основные факторы роста — инвестиции, крупные проекты и государственная поддержка.

По прогнозам Минэкономразвития, в 2026–2028 годах промышленность региона будет расти на 10% ежегодно. В 2026 году Калининградская область должна впервые войти в список 30 бездотационных регионов России.

ЭНЕРГИЯ РОСТА: ДОСТИЖЕНИЯ ОТРАСЛЕЙ И МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Сила Калининградской области — в многообразии ее экономики и профессионализме людей, которые в ней работают.

Судостроение и машиностроение. Крупные верфи региона продолжают выполнять значимые заказы, укрепляя позиции России в морской отрасли. Предприятия модернизируют мощности и внедряют передовые технологии.

Янтарная отрасль. Регион — мировой лидер по добыче янтаря. Предприятия не только добывают «солнечный камень», но и развивают его переработку, создавая уникальные украшения и сувениры, прославляющие Калининград на международном уровне.

Сельское хозяйство и агропромышленный комплекс. Плодородие земель и инновации в агротехнологиях позволяют региону обеспечивать себя продуктами питания и наращивать экспортные поставки.

The Kaliningrad Region is a unique part of Russia, where tradition and innovation come together, and where its geographical position serves as a powerful driver of economic growth.

ECONOMIC PORTRAIT OF THE REGION

Over the past eight decades, the Kaliningrad Region has traveled a difficult path — from post-war reconstruction out of ruins to becoming a dynamically developing economic zone with a special regime. The Special Economic Zone has become a powerful tool for attracting investment and stimulating business growth. Preferential conditions and incentives contribute to the creation of new production facilities and the modernization of existing ones.

Today, the economy of Russia's exclave is developing unevenly. On the one hand, the region is achieving success in high-tech industries and manufacturing. On the other hand, many sectors continue to face difficulties. The main drivers of growth are investment, major projects, and government support.

According to forecasts by the Ministry of Economic Development, the region's industrial sector is expected to grow by 10% annually in 2026–2028. In 2026, the Kaliningrad Region is expected to enter the list of Russia's top 30 non-subsidized regions for the first time.

THE ENERGY OF GROWTH: ACHIEVEMENTS OF INDUSTRIES AND LOCAL PRODUCERS

The strength of the Kaliningrad Region lies in the diversity of its economy and the professionalism of the people who work in it.

Shipbuilding and mechanical engineering. The region's major shipyards continue to fulfill important orders, strengthening Russia's position in the maritime industry. Enterprises are modernizing their capacities and implementing advanced technologies.

Amber industry. The region is a global leader in amber extraction. Enterprises not only mine the «sun stone», but also develop its processing, creating unique jewelry and souvenirs that promote Kaliningrad internationally.

Agriculture and the agro-industrial sector. Fertile land and innovations in agricultural technologies allow the region to provide itself with food products and increase export supplies.

Логистика и транспорт. Стратегическое расположение области превращает ее в важный транспортно-логистический узел. Морские порты, автомобильные и железнодорожные пути обеспечивают связь с другими регионами России и странами мира.

Пищевая промышленность. Калининград известен своими рыбными деликатесами, кондитерскими изделиями и напитками. Местные производители сочетают вековые традиции с современными стандартами качества, поставляя продукцию не только по России, но и за рубеж.

Туризм и сфера услуг. Природные красоты, историческое наследие и развитая инфраструктура делают Калининградскую область привлекательным направлением для российских и зарубежных туристов. Это стимулирует развитие гостиничного бизнеса, ресторанного дела и сопутствующих услуг.

ЛИЦА УСПЕХА: РУКОВОДИТЕЛИ, МЕНЯЮЩИЕ РЕГИОН

Наш новый раздел — о руководителях калининградских компаний. Это не просто менеджеры, а лидеры, вдохновители, стратеги и наставники, чья мудрость и опыт стали основой для развития бизнеса.

В своих историях они делятся:

ключевыми этапами профессионального пути — от первых шагов до масштабных проектов;

уроками, извлеченными из сложных ситуаций и неожиданных вызовов;

стратегическими решениями, которые вывели компанию на новый уровень;

инсайтами о том, как выстраивать команду, мотивировать сотрудников и сохранять устойчивость в условиях неопределенности;

практическими советами для коллег, партнеров и даже конкурентов — ведь развитие отрасли начинается с обмена знаниями.

Их истории — не просто отрывки из биографии, а живые примеры того, как целеустремленность, профессионализм и любовь к своему делу меняют экономику региона к лучшему.

Logistics and transport. The region's strategic location makes it an important transport and logistics hub. Seaports, roads, and railways provide links with other regions of Russia and countries around the world.

Food industry. Kaliningrad is known for its fish delicacies, confectionery products, and beverages. Local producers combine long-standing traditions with modern quality standards, supplying their products not only across Russia but also abroad.

Tourism and services. Natural beauty, historical heritage, and well-developed infrastructure make the Kaliningrad Region an attractive destination for Russian and foreign tourists. This stimulates the development of the hotel business, restaurants, and related services.

FACES OF SUCCESS: LEADERS CHANGING THE REGION

Our new section is dedicated to the heads of Kaliningrad companies. They are not merely managers, but leaders, inspirers, strategists, and mentors whose wisdom and experience have become the foundation for business development.

In their stories, they share:

key stages of their professional journey — from first steps to large-scale projects;

lessons learned from difficult situations and unexpected challenges;

strategic decisions that brought their companies to a new level;

insights into how to build a team, motivate employees, and maintain resilience in times of uncertainty;

practical advice for colleagues, partners, and even competitors — because the development of any industry begins with the exchange of knowledge.

Their stories are not simply fragments of biographies, but vivid examples of how determination, professionalism, and love for one's work can change the region's economy for the better.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

80-летие Калининградской области — это не только повод вспомнить достижения прошлого, но и возможность обозначить вектор дальнейшего развития.

Регион нацелен на:

углубление кооперации между предприятиями;

внедрение цифровых технологий и автоматизацию производства;

развитие человеческого капитала и поддержку молодых специалистов;

укрепление международного сотрудничества в рамках доступных форматов;

создание комфортной бизнес-среды для инвесторов и предпринимателей.

Сегодня Калининградская область демонстрирует уверенный экономический рост и развитие, что делает ее одним из наиболее перспективных регионов России.

Фотоальбом «Калининград B2B» — это дань уважения тем, кто своим трудом пишет современную историю региона. Каждая фотография — история успеха, свидетельство профессионализма, символ надежного партнерства и любви к родному краю. Добро пожаловать в мир калининградского бизнеса — динамичного, перспективного и открытого к сотрудничеству!



LOOKING TO THE FUTURE

The 80th anniversary of the Kaliningrad Region is not only an occasion to look back on past achievements, but also an opportunity to define the direction of further development.

The region is focused on:

deepening cooperation between enterprises;

implementing digital technologies and automating production;

developing human capital and supporting young professionals;

strengthening international cooperation within available formats;

creating a comfortable business environment for investors and entrepreneurs.

Today, the Kaliningrad Region demonstrates confident economic growth and development, making it one of Russia's most promising regions.

The «Kaliningrad B2B» photo album is a tribute to those who, through their work, are writing the modern history of the region. Each photograph is a story of success, evidence of professionalism, a symbol of reliable partnership, and an expression of love for the native land. Welcome to the world of Kaliningrad business — dynamic, promising, and open to cooperation!



АВТОТОР AVTOTOR



Владимир ЩЕРБАКОВ,
основатель и главный
акционер



Валерий ГОРБУНОВ,
председатель Совета директоров
«АВТОТОР Холдинг»



В Калининградской ТПП
с 1997 года



Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий –
2018, 2023, 2024»

ПИЛОТНЫЙ РЕГИОН ПО РАЗВИТИЮ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНОСТИ

АВТОТОР был основан в 1994 году в Калининграде и стал первым в России предприятием, освоившим промышленное производство автомобилей иностранных брендов. Автомобиль, сошедший с конвейера в мае 1997 года, положил начало истории успеха крупнейшего автопроизводителя Особой экономической зоны Калининградской области.

За прошедшие три десятилетия был создан современный высокотехнологичный комплекс полного профиляного автомобильного производства. В проекты АВТОТОР было привлечено свыше 920 млн евро инвестиций, освоено производство более 2,6 млн автомобилей 220 моделей различных брендов.

Производственная деятельность компании существенно повлияла на экономику региона, создав более 30 тысяч рабочих мест как на основном производстве, так и в смежных отраслях. АВТОТОР стал главным налогоплательщиком и крупнейшим товаропроизводителем Калининградской области, заложив основу для развития промышленного потенциала западного форпоста России.



Стратегия многобрендовости и многомодельности, заложенная основателем компании Владимиром ЩЕРБАКОВЫМ, позволила АВТОТОР успешно преодолевать экономические кризисы разных лет. Гибкость и умение быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка, компетенции менеджмента, инженерно-технического и рабочего персонала позволяли оперативно проводить подготовку и начинать выпуск автомобилей самых разных производителей – как с точки зрения ценового сегмента, так и применяемых технологий.



АВТОТОР работает в соответствии с международными стандартами системы менеджмента качества на всех этапах производства. Компания последовательно увеличивает локализацию производства, внедряет передовые технологии и реализует инновационные проекты, укрепляя технологический суверенитет отечественного автопрома.

Калининградская область стала пилотным регионом по развитию электромобильности и примером комплексного развития технологий электродвижения, а АВТОТОР вошел в число пионеров в этой сфере в России.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ШАГ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ СУВЕРЕНИТЕТУ

В 2026 году была запущена первая очередь нового промышленного кластера, специализирующегося на производстве автокомпонентов и электромобилей в Калининградской области.

Торжественная церемония запуска собрала на площадке предприятия представителей федеральных и региональных властей, а также делового сообщества. Среди почетных гостей присутствовали министр промышленности и торговли РФ Антон АЛИХАНОВ, губернатор Калининградской области Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ, заместитель министра экономического развития РФ Михаил КАМИНСКИЙ, представители Фонда развития промышленности (ФРП), руководители местных органов власти и бизнеса.

Проект, реализованный в рамках специального инвестиционного контракта (СПИК), заключенного с Министерством промышленности и торговли РФ и Правительством Калининградской области, призван существенно усилить локализацию автомобильного производства и обеспечить технологическую независимость страны в критически важных отраслях.

Ввод в эксплуатацию семи новых производственных предприятий знаменует переход от сборочной модели к созданию собственной высокотехнологичной компонентной базы, что является ключевым этапом в развитии отечественного автопрома.

Валерий ГОРБУНОВ, председатель Совета директоров ООО «АВТОТОР Холдинг», подчеркнул стратегическое значение проекта, заявив: «Первая очередь кластера – это не просто новые заводы, это создание технологического суверенитета в критически важных отраслях. Благодаря системной поддержке Минпромторга РФ, Фонда развития промышленности, Правительства Калининградской области и российских банков мы смогли реализовать этот проект в сжатые сроки. И тем самым формируем базу для принципиально новых видов производств и высокотехнологичных рабочих мест».



ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕВЫСИЛ 28 МЛРД РУБЛЕЙ

Реализация данного проекта осуществляется при активной поддержке Фонда развития промышленности (ФРП) и ведущих российских кредитных организаций. Основной целью формирования кластера является создание высоколокализованной производственной базы, развитие передовых технологических компетенций и ускорение процессов импортозамещения в ключевых сегментах автомобильной промышленности.

В долгосрочной перспективе инициатива направлена на укрепление технологического суверенитета России, формирование новых видов производств и создание высокотехнологичных рабочих мест, что подчеркивает стратегическое значение проекта для национальной экономики и индустриального развития региона.

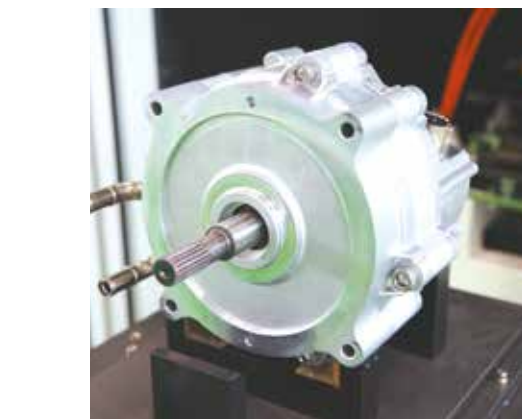


Совокупный объем инвестиций, осуществленных АВТОТОР в рамках СПИК в период с 2019 по 2025 год, превысил 28 миллиардов рублей. При этом общие инвестиционные обязательства по программе достигают 70 миллиардов рублей, что свидетельствует о долгосрочной приверженности компании развитию производственной базы.

Значительная часть финансирования, в частности 8,2 миллиарда рублей, была предоставлена Фондом развития промышленности в виде льготных займов, направленных на оснащение предприятий кластера современным высокопроизводительным оборудованием.

Это подчеркивает государственную поддержку проектов, способствующих индустриальному развитию и импортозамещению в стратегически важных отраслях.





СЕМЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ

В рамках первой очереди кластера в эксплуатацию введены семь современных производственных предприятий, каждое из которых представляет собой важный элемент интегрированной системы по производству автомобильных комплектующих и электротранспорта.

Эти объекты призваны обеспечить полный цикл изготовления критически важных агрегатов и систем.

1. Завод оборудования и оснастки:

специализируется на производстве пресс-форм для пластмасс и металлов, экструзионных фильер, а также станочной, транспортно-логистической и сборочной оснастки. Кроме того, здесь налажен выпуск металлоконструкций, инструмента и специализированного оборудования, необходимого для технологических процессов в автокомпонентном производстве.

2. Завод автомобильных сидений:

обеспечивает полный цикл производства сидений и их комплектующих, предназначенных для различных сегментов легкового транспорта.

3. Завод выхлопных систем:

реализует полный производственный цикл изготовления систем выпуска отработавших газов, включая каталитические блоки, предкатализаторы, резонаторы и глушители, которые поставляются на автосборочные предприятия.

4. Завод пластиковых деталей:

ориентирован на выпуск элементов интерьера и экстерьера автомобилей, включая бамперы, спойлеры, молдинги и другие изделия.

5. Завод электронных систем управления:

выпускает широкий спектр продукции, включая устройства «ЭРА-ГЛОНАСС», телематические комплексы, блоки управления двигателем внутреннего сгорания, тяговые инверторы, системы курсовой устойчивости, кузовную электронику, DC/DC-преобразователи и бортовые зарядные устройства. Часть этой продукции уже интегрирована в автомобили, производимые на площадках АВТОТОР, а часть планируется к выводу на рынок в 2026–2027 годах.

6. Завод тяговых электродвигателей:

Производственная мощность предприятия составляет до 60 тысяч единиц в год. Здесь налажен выпуск синхронных электродвигателей мощностью от 7,5 кВт до 140 кВт, предназначенных для использования в транспортных средствах на электротяге – от гольф-каров до легкого грузового электротранспорта. Производственная линия оснащена элементами автоматизации, оптическими и техническими точками контроля, обеспечивая выпуск готового электродвигателя каждые четыре-пять минут.

7. Завод компактных электромобилей:

ориентирован на выпуск электротранспорта, в том числе моделей под собственным брендом EONYX. Предусмотрено также производство специализированных версий этих моделей для маломобильных групп населения, что расширяет спектр применения продукции.

ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ НАЦИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

Министр промышленности и торговли РФ Антон АЛИХАНОВ подчеркнул стратегическую значимость проекта, отметив, что ввод в эксплуатацию первой очереди кластера является важным шагом для АВТОТОР в рамках исполнения обязательств по СПИК.

«Первая очередь кластера, запущенная при поддержке программы ФРП «Автокомпоненты», обеспечит полный цикл производства критически важных агрегатов – от механообработки до финальной сборки тяговых батарей, электродвигателей и технологически сложной силовой управляющей электроники. Мы рассчитываем, что калининградский автокомпонентный кластер будет работать и на другие предприятия отрасли», – заявил министр.

Губернатор Калининградской области Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ акцентировал внимание на переходе АВТОТОР от сборочного производства к созданию собственной компонентной базы. «АВТОТОР начинает серийный выпуск не просто автомобилей, а собственной компонентной базы, уходит от сборки автомобилей к локализации. Вместе с крупнейшим автомобилестроительным предприятием региона вся калининградская промышленность становится более технологичной и устойчивой», – отметил губернатор.

Проект способствует формированию в области высоколокализованного производства автомобилей, включая собственные батареи и силовые установки. Правительство области продолжит оказывать поддержку проекту, а завершение второго этапа кластера, запланированное на 2027 год, должно замкнуть полный производственный цикл.

Производственные процессы на новых предприятиях кластера выстроены на базе высокоавтоматизированных решений с применением роботизации и элементов искусственного интеллекта. Это позволяет достичь высокого уровня эффективности и качества продукции.

В перспективе до 80% узлов и компонентов планируется производить внутри кластера, что значительно повысит уровень локализации и снизит зависимость от импортных поставок. Продукция новых предприятий уже интегрирована в производственные цепочки АВТОТОР, обеспечивая поэтапное повышение уровня локализации.

Ввод в эксплуатацию первой очереди кластера автокомпонентов и электромобилей является значимым вкладом в развитие отечественного автомобилестроения, формирование национальной компонентной базы и укрепление технологического суверенитета отрасли.



Параллельно с развитием кластера в рамках СПИК продолжается модернизация автомобильного производства АВТОТОР. Завершение второго этапа кластера к 2027 году призвано окончательно сформировать комплексную технологическую цепочку, обеспечив устойчивость и конкурентоспособность калининградского автопрома на мировом уровне.

Таким образом, начало работы первой очереди кластера АВТОТОР в Калининградской области представляет собой фундаментальный шаг в реализации государственной стратегии по развитию высокотехнологичного производства и укреплению промышленного потенциала России.

Проект не только трансформирует производственную модель АВТОТОР, но и способствует формированию нового центра компетенций в области электромобильности и производства автокомпонентов, имеющего общенациональное значение.



236013, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, Д. 4,
+7 (4012) 59-00-12
AVTOTOR@KLD.AVTOTOR.RU,
UD-AHM@KLD.AVTOTOR.RU
WWW.AVTOTOR.RU



ООО «АГРОПРОДУКТ»

МЫ ДЕЛАЕМ ТО, ЧТО ЛЮБИМ И ЛЮБИМ ТО, ЧТО ДЕЛАЕМ



Арунас ПАУЛЮКАЙТИС,
генеральный директор



Павел СКАТКОВ,
коммерческий директор



В Калининградской ТПП
с 2015 года

Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий – 2023»

ООО «Агропродукт» с 1998 года производит кетчупы, томатную пасту, соусы, хрен, горчицу, аджику и майонез под брендами «Калининградский» и «Славянский дар».

Компания разрабатывает и использует собственные оригинальные рецепты и строго соблюдает государственные стандарты производства. Современные технологии позволяют сохранить максимум полезных веществ.

Завод напрямую работает с крупными федеральными сетями и производит для них продукцию под собственными торговыми марками. Работает с предприятиями HoReCa и расширяет сотрудничество. Реализует продукцию на АЗС через торговых представителей по всей стране.

Продукция предприятия востребована на рынке и занимает лидирующие позиции в Калининградской области, а также представлена практически во всех городах России. Компания активно развивает дистрибуцию в Республике Беларусь, Казахстане и других странах. Одним из ключевых направлений экспорта является Китай.

ООО «Агропродукт» успешно осваивает азиатские рынки сырья. Такие ингредиенты, как сахар, крахмал, специи, закупаются у местных дистрибьюторов.



Компания активно работает над увеличением производственных мощностей в рамках долгосрочных проектов и расширением ассортимента, чтобы выделяться среди конкурентов. В линейку продукции уже вошли майонез, ягодные соусы, соусы для кафе и ресторанов, горчица из европейского сырья, азиатские соусы и многое другое.

238460, КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ,
БАГРАТИОНОВСКИЙ РАЙОН,
ПОС. УЛЬЯНОВКА, УЧ. 2 Б

+7 (4012) 310-835

OFFICE@KOENIGSAUCE.RU
KOENIGSAUCE.RU



*Пруд «Поплавок» (озеро Хлебное)
в районе Амалиенау в г. Калининграде*



ОАО «БАЛТКРАН»
BALTKRAN JSCОлег ЕРМОЛАЕВ,
президентOleg YERMOLAYEV,
President

БАЛТКРАН

В Калининградской ТПП
с 1988 года

ЛЕГЕНДА МАШИНОСТРОЕНИЯ

ОАО «Балткран» — одна из крупнейших российских машиностроительных компаний, выпускающих грузоподъемные краны и оборудование. Калининград многим обязан этому предприятию. Его рабочие после войны разбирали руины Кенигсберга, восстанавливая мирную жизнь. Позже их потомки участвовали в строительстве важных городских объектов и жилых домов, обеспечивали все значимые стройки надежными кранами, поднимали сельское хозяйство региона.

Завод был создан в 1945 году на базе трех немецких оружейных мастерских. Стояла задача наладить производство промышленного оборудования. Несмотря на многочисленные экономические кризисы, предприятие смогло выжить, сохранить и развить свое производство, освоило выпуск сложной высокотехнологичной грузоподъемной техники.

Компания выпускает грузоподъемное оборудование, аналогов которому нет в России, например, контейнерные краны на пневмоколесном ходу.

Продукция ОАО «Балткран» представлена на 5 континентах и 55 странах. В числе постоянных клиентов завода — РЖД, «Росатом», «Сибур», нефтяные



компании «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», морские порты Санкт-Петербурга, Владивостока, Калининграда и другие. Только на контейнерные терминалы было поставлено около 240 кранов. Многие партнеры сотрудничают с «Балткраном» уже более 50 лет, высоко оценивая надежность и качество его продукции, отличный технический сервис.

Клиенты предприятия ценят возможность удаленного обслуживания. Дистанционный сервис позволяет специалистам быстро и эффективно оказывать техническую поддержку на протяжении всего срока службы оборудования, обеспечивая высокий уровень его доступности и надежности. ОАО «Балткран» — это не только современное производство, но и команда профессионалов, которые создают основу для будущих инноваций во всех областях.

Сегодня на предприятии работает более 400 человек. Их привлекают конкурентоспособная зарплата, хорошие условия труда, перспективы профессионального роста, социальные гарантии, возможность летнего отдыха в живописном уголке Куршской косы. Для многих важна сопричастность к созданию и производству продукции высокого качества. А главное — оптимизм руководителя, верящего в успешное будущее и вдохновляющего коллектив.

«Балткран» — это не просто завод. Это символ мастерства, инноваций и преданности делу. Мы верим в будущее и знаем, что наши усилия приведут к новым успехам. Вместе мы создаем историю, которая будет вдохновлять поколения.

Продукция ОАО «Балткран»
представлена на 5 континентах
и 55 странах



*Пять козловых контейнерных кранов
на тримодальном терминале Дурж во Франции*



A LEGEND OF MECHANICAL ENGINEERING

Baltkran JSC is one of the largest Russian mechanical engineering companies manufacturing lifting cranes and handling equipment. Kaliningrad owes much to this enterprise. After the war, its workers dismantled the ruins of Kenigsberg, helping to restore peaceful life. Later, their descendants took part in the construction of key urban facilities and residential buildings, supplied reliable cranes for all major construction projects, and contributed to the development of the region's agriculture.

The plant was established in 1945 on the basis of three German weapons workshops. Its initial mission was to launch the production of industrial equipment. Despite numerous economic crises, the company managed to survive, preserve and develop its production facilities, and master the manufacture of sophisticated high-tech lifting equipment.

The company produces lifting equipment with no equivalents in Russia, such as Rubber Tyred Gantry (RTG) Container Cranes.

Baltkran JSC products are supplied to five continents and 55 countries worldwide. Among the plant's long-term customers are Russian Railways (RZD), Rosatom, Sibur, the oil companies Lukoil, Rosneft, Surgutneftegas, as well as the seaports of Saint Petersburg, Vladivostok, Kaliningrad, and others. About 240 cranes have been supplied to container terminals alone. Many partners have



been cooperating with Baltkran for over 50 years, highly valuing the reliability and quality of its products as well as its excellent technical service.

Customers particularly appreciate the company's remote service capabilities. Remote support allows specialists to provide fast and efficient technical assistance throughout the entire service life of the equipment, ensuring a high level of availability and reliability. Baltkran JSC is not only a modern manufacturing facility, but also a team of professionals creating a solid foundation for future innovations in all areas.

Today, the company employs more than 400 people. They are attracted by competitive salaries, good working conditions, opportunities for professional growth, social benefits, and the possibility of summer recreation in the picturesque area of the Curonian Spit. For many employees, a sense of involvement in the creation and production of high-quality products is especially important.

And above all — the optimism of the company's leader, who believes in a successful future and inspires the team.

“Baltkran is more than just a plant. It is a symbol of craftsmanship, innovation, and dedication. We believe in the future and know that our efforts will lead to new achievements. Together, we are creating a history that will inspire generations



236008, РОССИЯ, Г. КАЛИНИНГРАД
УЛ. АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО, 165

+7 (4012) 590-800

CRANE@BALTKRAN.RU
WWW.BALTKRAN.RU



ООО «ОЗСКЮ ИНТЕРНЭШНЛ»



Евгений ТОКАРЕНКО,
генеральный директор



В Калининградской ТПП
с 2021 года

Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий – 2025»

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА УПАКОВКУ

OSQ GROUP — это бренд с европейским качеством и 16-летним опытом в разработке и производстве упаковки. За годы работы компания не только утвердилась на российском рынке, но и вышла на международный уровень, став одним из лидеров в сегменте крафтовой упаковки для пищевой продукции в категориях «HoReCa», «Retail» и «Пищевые производства».

OSQ GROUP известна своим высочайшим качеством и полным циклом производства на территории России — от сырья до готовой продукции. Компания имеет две современные производственные площадки в Видном (Московская область) и Калининграде, а общий объем складских помещений превышает 30 000 квадратных метров по всей стране.

Производственная мощность компании превышает 80 000 000 упаковок в месяц, общий объем произведенной продукции уже достиг 13 миллиардов упаковок.

В ассортименте OSQ GROUP представлено более 150 позиций, включая универсальные контейнеры, одноразовые ланч-боксы, упаковки для фастфуда, сэндвичей, суши и роллов, кондитерских изделий, круглые контейнеры и уникальные запатентованные конструкции.

Кроме того, предприятие предлагает крышки из PP и PET-пластика, разрешенного для эксплуатации с пищевыми продуктами, а также экологичные крафт-крышки. Клиенты могут заказать создание полностью индивидуальной упаковки с брендированием.

OSQ GROUP сотрудничает с более чем 10 000 партнерами по всему миру и экспортирует упаковки в 65 стран. Головной офис компании находится в Москве, представительства — в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Красноярске, Хабаровске. Кроме того, у компании есть широкая собственная и дилерская сеть покрытия.

Зарубежные филиалы действуют в Армении и ОАЭ, а представительства можно встретить в Грузии, Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Беларуси.

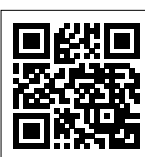


“ Мы с оптимизмом смотрим в будущее. Успешно переориентировались с европейских рынков на страны Ближнего зарубежья, Центральной Азии и Ближнего Востока. Планируем выйти на рынки Северной Африки и Латинской Америки. Ищем новые возможности и открываем новые горизонты.

236010, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. РУЧЕЙНАЯ, 7

+7 (495) 773-87-18

CLIENTS@OSQGROUP.RU
WWW.OSQGROUP.RU



Набережная Нижнего озера
в г. Калининграде



ООО «СОЮЗ-22»



Наталья КОРОЙ,
генеральный директор



В Калининградской ТПП
с 2022 года

ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ООО «СОЮЗ-22», резидент Особой экономической зоны Калининградской области, с 2022 года развивает в регионе современное промышленное производство, ориентированное на глубокую переработку растительных масел и выпуск специализированных жиров для пищевой промышленности.

На предприятии выстроен полный цикл производства — от приемки и хранения сырья до выпуска продукции высокого качества, соответствующей международным стандартам. Мы предлагаем решения для кондитерской, хлебопекарной и молочной отраслей, создавая востребованные и любимые потребителями продукты.

Расположение предприятия в Калининградской области и развитая портовая инфраструктура Балтийского моря позволяют оптимизировать морские перевозки, сокращая сроки доставки и снижая логистические расходы как при поставках сырья, так и при отгрузке готовой продукции.



Инфраструктура предприятия – это единый выстроенный комплекс, который включает:

собственный причал для приема морских судов с возможностью проведения таможенных и пограничных процедур;

масляный терминал вместимостью до 10 тысяч тонн;

линии глубокой переработки растительных масел;

железнодорожную инфраструктуру для приема сырья и отгрузки готовой продукции;

производственные мощности до 100 тысяч тонн масложировой и до 3 тысяч тонн кофейной продукции в год;

инновационно-прикладной центр по разработке и адаптации жировых ингредиентов под индивидуальные требования клиентов;

аттестованную лабораторию, оснащенную современным оборудованием, которая позволяет проводить исследования в соответствии с требованиями стандартов;

технологическое сопровождение клиентов, в том числе обучение и информационная поддержка.

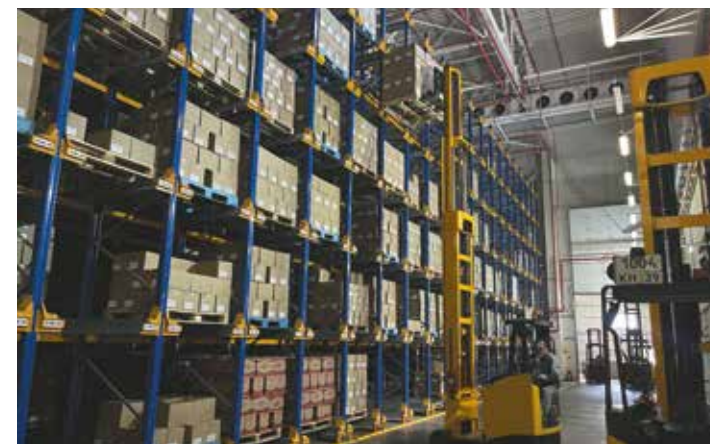
ООО «СОЮЗ-22» системно инвестирует в развитие производства. Запуск в 2026 году цеха гидрогенизации жиров станет важным этапом в развитии предприятия, позволит повысить технологический уровень выпускаемой продукции и начать производство заменителей масла какао лауринового типа. Расширение ассортимента, востребованного на внутреннем рынке, сможет полноценно заменить импортные аналоги.

Собственные разработки и выпускаемая продукция проходят строгий контроль качества и соответствуют требованиям пищевой безопасности, что обеспечивает стабильность и доверие со стороны производителей. Все это формирует нашу репутацию надежного поставщика.



*ООО «СОЮЗ-22» с 2022 года
развивает в регионе современное
промышленное производство*

Предприятие имеет собственный причал для приема морских судов с возможностью проведения таможенных и пограничных процедур



За устойчивостью и результатами компании стоит слаженная работа всех сотрудников и подразделений, командная работа высококвалифицированных специалистов, которые глубоко понимают процессы и объединены общей целью.

Помимо производства специализированных жиров, компания выстроила полный цикл кофейного производства, что дополнительно усиливает наши компетенции в управлении качеством, технологией и продуктом.

Поддержка со стороны государства и возможности, которые предоставляет статус резидента ОЭЗ, позволяют компании уверенно реализовывать инвестиционные планы, совместно развивать промышленность региона и вносить вклад в пищевую отрасль России и на экспортных рынках.

Основной подход компании — долгосрочные партнерские отношения. Мы предлагаем не только универсальные решения, но и разрабатываем рецептуры под конкретные задачи и технологии клиента. Вместе с командой технологов создаем продукты, которые эффективно работают в реальном производстве и дают предсказуемый, качественный результат.

“ Мы выстраиваем бизнес как резидент Особой экономической зоны Калининградской области и искренне гордимся тем, что развиваемся вместе с регионом. Инвестируя в производство, новые разработки, технологии и команду, мы одновременно вкладываемся в развитие пищевой индустрии и укрепляем промышленный потенциал области.



236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ПРАВАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 10,
ЛИТЕР Л
+7 (4012) 308-999
INFO@SOYUZ22.RU
SOYUZ22.RU



ООО «УШАКОВСКИЕ ВЕРФИ»



**Виктор
ЛИДЕР,**
генеральный
директор

**Владимир
ЛИДЕР,**
заместитель
генерального
директора

**Viktor
LIDER,**
General
Director

**Wladimir
LIDER,**
Deputy
General Director



В Калининградской ТПП
с 2015 года

Победитель бизнес-премий
«Янтарный Меркурий –
2017, 2024»
«Золотой Меркурий – 2025»

СЛАГАЕМ «ЛЕГЕНДЫ»

Судостроительная компания полного цикла для обеспечения самого высокого уровня качества, мореходности и комфорта просто обязана концентрировать в своих руках все необходимые компетенции или передавать их кооперационным партнерам, разделяющим эту же философию ведения бизнеса.

Водоизмещающие яхты премиум-класса ООО «Ушаковские Верфи» строят давно — с 2012 года, а с недавнего времени часть модельного ряда строит всем известная высокотехнологичная компания ООО «Грюнвальд». Сейчас происходит передача опыта и трансфер технологий — синергетический эффект неминуемо настанет.



В 2025 году была спущена на воду и передана владельцу первая яхта флагманского проекта «Легенда». Новый модельный ряд получил свое название в честь легендарного заказчика, взыскательного и опытного судовладельца, который доверил компании создание такого шедевра.

Это знаковое событие стало ярким примером высококачественного судостроения, в котором объединились международный опыт и российские традиции.

Проект стал примером успешной кооперации, которую в компании продвигают уже много лет.



*Первая яхта флагманского проекта «Легенда»
была передана владельцу в 2025 году*

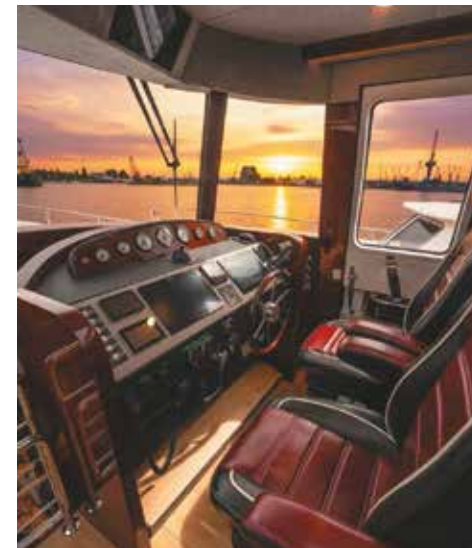


ООО «Ушаковские Верфи» —
это современное яхтенное производство
полного цикла



Дизайн яхты «Легенда 1750» создавался известным голландским дизайн-ателье. Все технологические этапы строительства произведены на верфи, многие с привлечением и обучением потенциальных кооперационных партнеров, а реализация интерьеров была доверена известной калининградской фабрике ООО «Максик».

Каждый элемент интерьера был тщательно продуман, чтобы обеспечить максимальный комфорт и эстетическое удовольствие для опытного судовладельца и его гостей. По задумке заказчика, его яхта должна была отсылать нас к легендарным представительским автомобилям советской эпохи. За референс в создании экстерьера и внутреннего убранства был взят символ номенклатурной элиты СССР — автомобиль представительского класса «Чайка».



Концепция верфи основывается на принципах semi-custom build. Это позволяет создавать яхты в тесном сотрудничестве с заказчиками. В результате судно становится уникальным объектом, который отражает личность его владельца. Процесс создания яхты превращается в увлекательное занятие.



Конструкторы верфи постоянно работают над новыми разработками, которые впоследствии воплощаются в металле и радуют будущих владельцев яхт.

Российское судостроение пишет новую страницу славной истории, яхтостроение становится самодостаточной отраслью, а компания «Ушаковские Верфи», используя возможность оставаться лидерами рынка в своем сегменте, продолжит проектировать и строить новые проекты.

“ Мы уверены,
что каждое
построенное нами судно
имеет потенциал стать
легендой. Бренд «Real Ships»
(«Настоящие Корабли»)
обязывает нас ко многому.
Именно поэтому мы задаем
высочайшие стандарты
качества и следуем им
бескомпромиссно.
Наш девиз —
«Все по-настоящему!»



238322, КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.,
ГУРЬЕВСКИЙ Р-Н, ПОС. УШАКОВО,
ПЕР. ПОРТОВЫЙ, КОРПУС 1

+7 906 219-50-00

INFO@REAL-SHIPS.RU
WWW.REAL-SHIPS.RU



АО «КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ»



Михаил ЗАЦЕПИН,
генеральный директор



В Калининградской ТПП
с 1988 года

Спецприз бизнес-премии
«Янтарный Меркурий – 2019»

МАГИЯ СОЛНЕЧНОГО КАМНЯ

АО «Калининградский янтарный комбинат» (входит в холдинг «РТ Финанс» Госкорпорации «Ростех») — единственное в мире предприятие, занимающееся промышленной добычей и переработкой янтаря.

ИСТОРИЯ

21 июля 1947 года стало днем рождения не только Янтарного комбината, созданного на базе Кенигсбергской янтарной мануфактуры, но и целой отрасли. В России зародилась школа обработки солнечного камня — уникальная, самобытная, впитавшая в себя вековые традиции и дерзкий дух новаторства.

В последующие десятилетия предприятие успешно развивалось, увеличивало добычу, наращивало ассортимент и объемы выпуска продукции. В 2014 году комбинат перешел под управление государственной корпорации «Ростех».



ДОБЫЧА

Предприятие разрабатывает крупнейшее в мире месторождение самоцвета — Приморское. Ежегодно из недр карьера извлекают порядка 600 тонн солнечного камня, что обеспечивает 89% мировой легальной добычи самоцвета. Технология добычи является уникальной и не имеет аналогов в мире.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Весь добытый на предприятии янтарь реализуется через биржевые торги и аукционы на площадке АО «Восточная биржа им. В. В. Николаева». Покупателями янтаря являются представители России, Китая, Кувейта, Армении, Киргизии, Сербии, ОАЭ и других стран.



ПЕРЕРАБОТКА

Мировую славу предприятию принесла самобытная школа обработки янтаря. Комбинат ежегодно выпускает 170 тысяч ювелирных изделий и сувениров. Специалисты используют природные особенности самоцвета и современные подходы к его обработке. В их руках янтарь оживает, раскрывая всю свою красоту.

Технологи могут изменить цвет янтаря, заставляя его играть новыми оттенками; искусственно состарить камень, добавляя ему благородной глубины; огранить как алмаз, выявляя скрытые грани сияния. Наряду с серийными линейками на комбинате создают высокохудожественные сувениры и подарки премиум-класса по индивидуальным заказам. Творческие возможности и богатый опыт работы с солнечным камнем помогают мастерам-камнерезам, дипломированным художникам осваивать новые технические приемы и темы.

ЕЖЕГОДНО
ДОБЫВАЕТСЯ **600** ТОНН
ЯНТАРЯ



Янтарный комбинат — единственное в мире предприятие, где ведется промышленная добыча и обработка янтаря



Специалисты используют природные особенности самоцвета и современные подходы к его обработке

КОМБИНАТ ВЫПУСКАЕТ
ЕЖЕГОДНО
170 000 ИЗДЕЛИЙ
ИЗ ЯНТАРЯ



ДОМ ЯНТАРНОЙ МОДЫ

Дом янтарной моды – единственный в мире. Здесь границы привычного стираются: солнечный камень выходит за рамки украшений и становится частью одежды. Дизайнеры и художники создают коллекции, где балтийский самоцвет – не аксессуар, а полноценный элемент образа. Янтарная вышивка, пуговицы из солнечного камня и детали костюма превращают наряд в произведение искусства.

Показы этих удивительных коллекций проходят в России и за рубежом, напоминая миру: янтарь – это не только история, но и современность, не просто традиция, но и мода. Стиль, роскошь и неиссякаемый источник вдохновения.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ

Предприятие развивает собственные туристические объекты. Музей «Янтарная палата», смотровую площадку Приморского карьера и Динопарк ежегодно посещают 160 тысяч гостей.



ПРОДУКЦИЯ И ПАРТНЕРСТВО

Фирменные магазины Янтарного комбината открыты в городах Калининградской области, Москве и Санкт-Петербурге. Для партнеров действуют специальные программы реализации продукции и франшиза с полным сопровождением на всех этапах открытия торговой точки.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Долгосрочные планы комбината направлены на обеспечение переработчиков качественным янтарным сырьем, расширение присутствия на внутреннем и внешнем рынках российской продукции с высокой добавленной стоимостью, развитие партнерских связей с теми, кто, как и комбинат, верит в магию солнечного камня.

“ Мы стремимся развивать отечественную янтарную отрасль и открыты к сотрудничеству с партнерами в сфере переработки и реализации готовой продукции.



238580, КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.,
ПОС. ЯНТАРНЫЙ, УЛ. БАЛЕБИНА, Д. 1

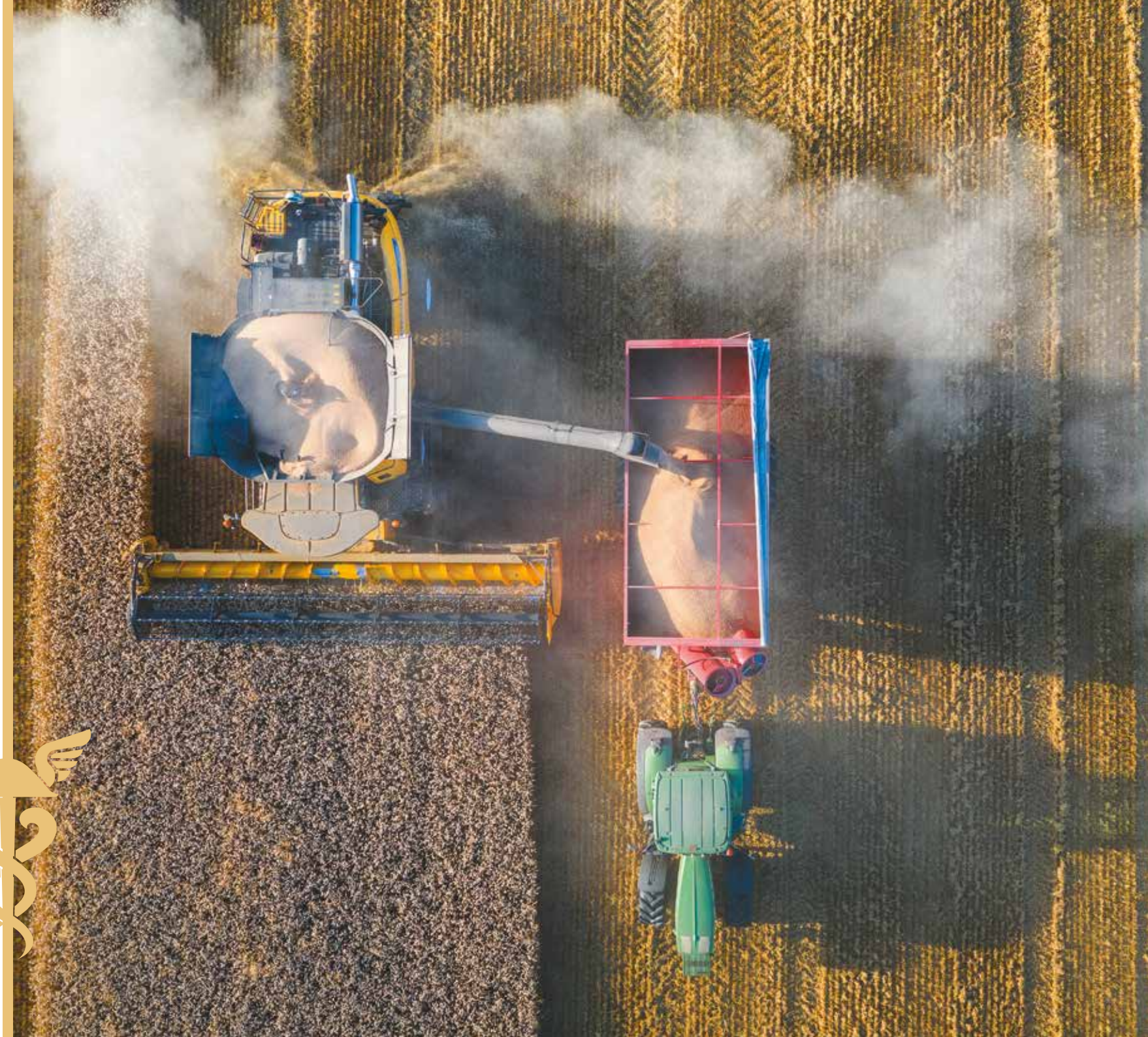
+7 (4012) 310-855 (МНОГОКАНАЛЬНЫЙ)

MAIL@AMBERCOMBINE.RU
WWW.AMBERCOMBINE.RU





*Женский монастырь
в пос. Изобильное
Полесского района*



АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС AGRIBUSINESS

ГК «БАЛТИК-ТЕРРА»



Эдуард ТЫННЕ,
генеральный директор
и учредитель



В Калининградской ТПП
с 2017 года

СДЕЛАТЬ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПРИБЫЛЬНЫМ И УСПЕШНЫМ

Аграрии Калининградской области в 2025 году собрали рекордное количество зерна – 805 тыс. тонн. Регион вошел в число лидеров России по урожайности зерновых, рапса и сои.

Эти цифры — в том числе результат работы ГК «БАЛТИК-ТЕРРА» — ведущего поставщика минеральных удобрений для сельхозпредприятий Калининградской области.



На протяжении почти 10 лет компания остается надежным партнером для многих аграриев региона. Ей доверяют крупные агропромышленные холдинги Калининградской области, такие как АПХ «Залесье», АПХ «Мираторг», ГК «Атлантис», РБПИ Групп и другие.

Благодаря ответственному подходу к выполнению своих обязательств компания добилась устойчивого роста поставок минеральных удобрений для нужд аграриев региона. Так, объем поставок сельскохозяйственных удобрений в Калининградскую область вырос с 500 тонн в 2016 году до более 80 тысяч тонн в 2025 году. Это свидетельствует о том, что компания стремится удовлетворить растущие потребности местных аграриев.

ГК «БАЛТИК-ТЕРРА» — официальный поставщик удобрений крупнейшего завода-производителя УРАЛХИМ, а также поставщик продукции ЩЕКИНОАЗОТ, ОМИА УРАЛ и многих других надежных производителей агрохимикатов. В Калининградской области предлагает широкий выбор продукции, включая аммиачную селитру, карбамид, сульфат аммония, а также комплексные, микро- и макроудобрения, водорастворимые, хелатные препараты и средства для известкования почв.

Помимо поставок сельскохозяйственных удобрений, компания предоставляет консультационные услуги, обучает специалистов, проводит опытные испытания различных видов удобрений на территории Калининградской области, чтобы выработать рекомендации по их эффективному использованию.

Летом 2025 года при благотворительной финансовой поддержке ГК «БАЛТИК-ТЕРРА» была открыта учебно-научная лаборатория агрохимии и агропочвоведения в Калининградском филиале СПбГАУ. У студентов появилась возможность в приобретении практического опыта и навыков исследований на современном оборудовании. Итогом этого станет повышение урожайности сельскохозяйственных культур в регионе.

Эдуард ТЫННЕ, председатель регионального объединения «Калининградский зерновой клуб», попал в список лучших руководителей всероссийского АПК рейтинга «СОЛЬ ЗЕМЛИ», став вторым в номинации «Производство удобрений и средств защиты растений».

“ Мы стремимся сделать сельское хозяйство региона прибыльным и успешным, обеспечить рацион жителей области качественными и разнообразными продуктами питания местного производства, опираемся на опыт наставников и новейшие технологии, вносим вклад в продовольственную безопасность Калининградской области.

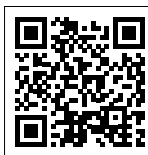
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:
236041, Г. КАЛИНИНГРАД, УЛ. КУРОРТНАЯ, 107,
БЦ «СКВЕР», ОФИС 12

+7 (4012) 903-539

ОТДЕЛ ПРОДАЖ И СКЛАД:
Г. ЧЕРНЯХОВСК, УЛ. ПОРТОВАЯ 2Б.

+7 931 616-00-45

WWW.BALTIC-TERRA.RU



Подготовка к посеву озимых
в Гурьевском районе

РБПИ ГРУПП



Томас НОРГАРД,
генеральный директор
и президент

Thomas NORGAARD,
CEO and President



В Калининградской ТПП
с 2016 года

Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий –
2014, 2020, 2023, 2024»

СВИНИНА ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА
ДЛЯ ВСЕЙ РОССИИ

Группа компаний РБПИ Групп, АПК ДОН и СПФО — один из ведущих сельхозпроизводителей в России. Агрохолдинг работает в 8 регионах, развивая направления свиноводства, растениеводства, кормопроизводства и мясопереработки.

Путь компании начался в 2006 году в Калининградской области с основания первой фермы — «Правдинское Свино Производство». Сегодня в регионе работают 2 товарных свинокомплекса, племенная ферма, 2 комбикормовых завода, растениеводческое подразделение, 2 элеватора, предприятие по убою скота, ветеринарно-санитарный утильзавод и ферма мясного КРС.



РАСТЕНИЕВОДСТВО И КОРМОПРОИЗВОДСТВО

Собственная кормовая база — основа стабильного производства и высокого качества свинины. Растениеводческое подразделение выращивает зерновые, зернобобовые и масличные культуры, а современные элеваторы обеспечивают сохранность выращенного урожая. На кормозаводах из зерна производят гранулированные комбикорма для всех возрастных групп свиней.

СВИНОВОДСТВО

Свиноводческие комплексы РБПИ Групп — это автоматизированные предприятия, соответствующие самому высокому уровню биобезопасности — IV компартменту. Товарные фермы достигают стабильно высоких результатов благодаря сочетанию генетики животных и современных технологий производства и управления.

БОЛЕЕ **50 000** ТОНН
СВИНИНЫ

ПРОИЗВОДЯТ СВИНОКОМПЛЕКСЫ
В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЖЕГОДНО

Полный цикл воспроизводства обеспечивает собственный племенной репродуктор, поставляющий животных для родительского стада.

МЯСОПЕРЕРАБОТКА

Производственный цикл завершают два мясоперерабатывающих предприятия. Бойня реализует свинные полутуши и субпродукты в сегменте B2B, работая с партнерами в Калининградской области и на основной территории России. Экологичность и безотходность производства гарантирует ветсанутильзавод, где биологические отходы перерабатываются в мясокостную муку и технический жир. Оба предприятия сертифицированы по стандарту безопасности пищевой продукции ГОСТ Р ИСО 22000.

МЯСНОЕ СКОТОВОДСТВО

Новое направление развития РБПИ Групп — ферма КРС галловейской породы, открытая в 2025 году в Озерском округе. В ближайших планах — увеличение поголовья для производства говядины высокого качества.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

РБПИ Групп — это не только производство, но и забота о людях. Компания создаёт современные рабочие места преимущественно в сельской местности, объединяет сотрудников яркими корпоративными событиями и реализует масштабные благотворительные инициативы. Главный приоритет РБПИ Групп — делать районы присутствия комфортными, благополучными и уютными для жизни.

HIGH-QUALITY PORK
FOR ALL OF RUSSIA

The RBPI Group, APK DON, and CPFO group of companies is one of Russia's leading agricultural producers. The agricultural holding operates in 8 regions, developing pig production, crop production, feed production, and meat processing.

The company's journey began in 2006 in the Kaliningrad region with the founding of its first farm, “Pravdinsk Pig Production”. Today, there are 2 commercial pig farms, a breeding farm, two feed mills, a crop production department, two grain elevators, a slaughterhouse, a veterinary and sanitary rendering plant, and a beef cattle farm in the region.

CROP AND FEED PRODUCTION

Own feed supply guarantees stable production and high quality of pork. The crop production department grows grains, legumes, and oilseeds, and modern elevators ensure the safety of the harvest. Feed mills process grain into pelleted feed for pigs of all age groups.

PIG PRODUCTION

RBPI Group's pig complexes are automated facilities that meet the highest biosecurity level—compartment IV. Commercial farms achieve consistently high results thanks to a combination of animal genetics and modern production and management technologies. The full reproduction cycle is ensured by

an in-house breeding farm, which supplies animals for the parent stock.

MEAT PROCESSING

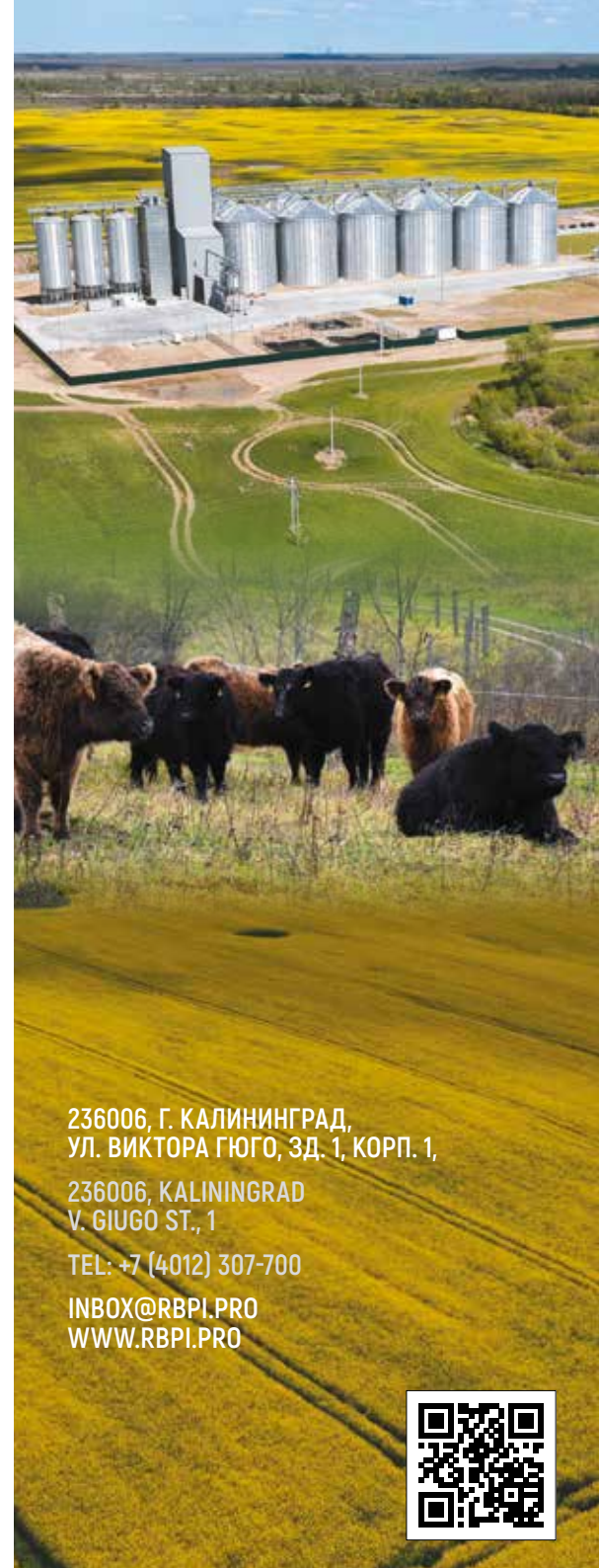
The production cycle is completed by two meat processing plants. The slaughterhouse sells half carcasses and by-products in the B2B segment, working with partners in the Kaliningrad region and the main territory of Russia. A rendering plant, where biological waste is processed into meat and bone meal and technical fat, guarantees environmentally friendly and waste-free production. Both plants are certified according to the GOST R ISO 22000 food safety standard.

BEEF CATTLE BREEDING

A new development area for RBPI Group is a Galloway cattle farm, opened in 2025 in the Ozersk district. Near-term plans include increasing the herd size for high-quality beef production.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

RBPI Group is about more than just production; it's about caring for people. The company creates modern jobs, primarily in rural areas, unites its employees through vibrant corporate events, and carries out large-scale charitable initiatives. RBPI Group's main priority is to make the regions where it operates comfortable, prosperous, and welcoming places to live.



236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ВИКТОРА ГЮГО, ЗД. 1, КОРП. 1,

236006, KALININGRAD
V. GIUGO ST., 1

TEL: +7 (4012) 307-700

INBOX@RBPI.PRO
WWW.RBPI.PRO



*Аисты - один из неофициальных символов
Калининградской области*



СТРОИТЕЛЬСТВО/Дизайн CONSTRUCTION/Design

ООО «ДСК-XXI ВЕК»



Андрей ДРОВНЯШИН,
председатель совета
директоров



АРХИТЕКТУРНЫЕ ИДЕИ ВОПЛОЩАЕМ В БЕТОНЕ

ООО «ДСК-XXI век» — один из ведущих производителей железобетонных изделий в Калининградской области. Единственный региональный изготовитель пустотных предварительно напряженных плит перекрытий длиной до 15,9 м и высотой сечения 265 и 400 мм.

Компания успешно справляется как с серийными, так и с индивидуальными заказами любой сложности, воплощая в бетоне самые смелые архитектурные идеи и демонстрируя высокий уровень профессионализма.

Наши преимущества:

Безупречная репутация и многолетний опыт. Мы строим крепкие партнерские отношения, основанные на доверии.

Современное оборудование и точное соблюдение сроков. Гарантия качества и своевременной реализации проектов.

Федеральный масштаб. Мы успешно сотрудничаем как с локальными застройщиками, так и с крупными компаниями из Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов России.

ООО «ДСК-XXI век» — крупный производственный комплекс. Постоянная модернизация оборудования позволяет предприятию идти в ногу со временем, предлагая клиентам долговечную и надежную продукцию.

В Калининградской области сложно найти современный масштабный проект, где бы ни использовались наши железобетонные изделия. Высокая степень автоматизации производства позволяет быстро и качественно выполнять комплексные заказы любой сложности, строго соблюдая все технологии и стандарты.



ПРЕДПРИЯТИЕ
ПРОИЗВОДИТ **50 000** КУБОМЕТРОВ
ИЗДЕЛИЙ
В ГОД

Мы создаем железобетонные изделия для гражданского, промышленного, инженерного и дорожного строительства. Современные мобильные формы опалубки с магнитной фиксацией позволяют нашим специалистам воплощать в бетоне самые сложные архитектурные и пространственные решения, изготавливая элементы любой геометрической формы под конкретные проекты.

Сотрудники комбината с особой гордостью говорят о социальных объектах, возведенных с их участием. И это не случайно: к зданиям школ и детских садов предъявляются особые требования. Безопасность, надежность и долговечность материалов здесь критически важны.

Школы в Полесске, на улицах Карамзина, Артиллерийской, Рассветной в Калининграде, а также детские сады в Светлогорске и Пионерском, построенные с использованием продукции комбината, подтверждают высокую профессиональную репутацию компании. Примечательно, что школа в Полесске и два детских сада были полностью возведены из сборного железобетона.



ООО «ДСК-XXI век»
создает железобетонные изделия
для гражданского, промышленного,
инженерного и дорожного
строительства



Завод участвует в реализации ключевых строительных проектов Калининградской области

Значительная часть продукции комбината идет на строительство жилья. Среди реализованных проектов — жилой дом на улице Советской в Гурьевске, комплекс на Елизаветинской в Калининграде, семиэтажные здания из сборного железобетона в «Новой Резиденции» в Гурьевске. Каждый из этих домов уникален по внешнему виду, но неизменно отличается высоким качеством и надежностью каркаса, панелей и всех конструктивных элементов.

Завод принимает активное участие в реализации ключевых строительных проектов Калининградской области.

Комбинат производил сборный железобетон для гипермаркета «МЕТРО», участвовал в реконструкции производственного корпуса компании «Калининградский деликатес», изготовив железобетонные плиты, способные выдерживать повышенную нагрузку до трех тонн на квадратный метр.

Предприятие поставляло железобетонные изделия для строительства складов напольного хранения предприятия «Содружество Соя» в Светлом. Для новой линии мясокомбината «Отечественный продукт» в Правдинске специалисты завода полностью изготовили элементы железобетонного каркаса.

Компания «ДСК-XXI век» изготовила более тысячи плит перекрытия, колонн и ригелей для нового сварочного цеха «АВТОТОР Холдинга». Для строительства футбольной арены к чемпионату мира по футболу было произведено и поставлено 4400 комплектов свай (более 30% от общего объема) и более половины элементов трибун.

Комбинат участвовал в строительстве трех гипермаркетов: «Бауцентр Северный обход», «Леруа Мерлен» и «Балтия Молл». Для возведения эстакады «Восточная» поставил 12 860 комплектов свай. Изготовил более 9 тысяч изделий для Прегольской и Приморской ТЭС.

Для берегоукрепительных сооружений Парадной набережной на острове Октябрьский завод поставил облицовочную плиту из цветного бетона. Для культурно-туристического комплекса «Музейный квартал» изготовил составные сваи длиной 28 метров на штифтовом соединении.

Предприятие принимало участие в производстве и поставке железобетонных изделий при реконструкции и строительстве следующих объектов:

производственные комплексы компании «Мираторг»;

фармацевтический комплекс полного производственного цикла в индустриальном парке «Храброво»;

производственный комплекс по выпуску кремниевых пластин в индустриальном парке «Черняховск»;

кампус ФГАОУ ВО БФУ им. Канта;

машиностроительный завод «Грюнвальд» в индустриальном парке «Храброво»;

нефтесборный пункт НСП в пос. Романово;

пляжные удерживающие сооружения в районе пос. Отрадное;

завод по производству ячеек, модулей, паков и стационарных систем на основе литий-ионных ячеек 4ГВт*ч в Неманском районе Калининградской области;

и многих других объектов.

“ Мы работаем с производственными предприятиями, строительными и подрядными организациями, а также с индивидуальными застройщиками. Для нас важно выполнить каждый заказ, даже самый сложный, точно в срок и полностью оправдать ожидания партнеров.



236029, КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ГУРЬЕВСКИЙ Р-Н, ПОС. НЕВСКОЕ,
УЛ. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ, Д. 1, ОФИС 30

+7 (4012) 597-118, 597-446

INFO@DSK21VEK.RU
WWW.DSK21VEK.RU



HORECA SOLUTIONS



Ольга ТЕСЛЕНКО,
руководитель



В Калининградской ТПП
с 2016 года

ВАШ КЛЮЧ К МИРУ HORECA

Дизайн-студия HORECA SOLUTIONS с 2003 года создает не просто интерьерные пространства, а проекты, ориентированные на прибыль и эффективность бизнеса.

Работа над проектом начинается с создания концепции, основанной на детальном анализе рынка и целевой аудитории. Это помогает формировать востребованные форматы. Затем компания занимается комплексным проектированием, разрабатывает дизайн-проекты и фирменный стиль. Все это усиливает позиционирование и привлекательность объекта.

Завершающим этапом становится маркетинговое сопровождение, обеспечивающее успешный запуск и развитие проекта. Такой комплексный подход позволяет создавать целостные решения, ускоряющие окупаемость и обеспечивающие стабильный рост прибыли. Ориентация на полный спектр услуг делает HORECA SOLUTIONS партнером, способным закрывать задачи клиента «под ключ» – от идеи до запуска объекта.

За годы работы компания реализовала более 150 проектов. Среди них:

долгосрочное сотрудничество по развитию сети кофеен «Круассан-кафе»;

проекты городских парков в партнерстве с итальянской компанией Zamperla;

взаимодействие с международными гостиничными операторами, включая Holiday Inn (IHG).

Каждый проект разрабатывается с учетом локального контекста и бизнес-целей заказчика, что позволяет создавать уникальные, функциональные и устойчивые к времени решения.

Компания уделяет особое внимание работе с объектами культурного наследия. Показательный кейс – развитие замка Нойхаузен в Гурьевске. Дизайн-студия не только разработала концепцию и фирменный стиль объекта, но стала его стратегическим партнером, отвечающим за его развитие.

В рамках этой концепции рядом с замком открылся парк альпак «Тиргартен», спроектированный командой компании. Проект стал важной точкой притяжения и повысил туристическую привлекательность локации.

В будущем территорию планируют развивать. Создадут парковый сквер в формате пешеходной тропы с развитой инфраструктурой для жителей и гостей региона. Новый маршрут объединит важные городские пространства, связав Гурьевский парк света с замком Нойхаузен в единую зону отдыха.

HORECA SOLUTIONS активно развивает направление музейного дизайна. Один из значимых проектов – экспозиция Музея Тильзитского мира в Советске.

Работа потребовала точного баланса между исторической достоверностью и современными подходами к экспозиционному дизайну, чтобы сделать культурный контент доступным и привлекательным для широкой аудитории.

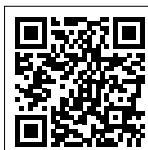
Компания рассматривает пространство не только как физическую среду, но и как инструмент коммуникации бренда. Поэтому предлагает услуги по разработке брендинга и маркетинговых стратегий для бизнеса в сфере гостеприимства. Это позволяет клиентам не просто открыть объект, а сформировать сильную рыночную позицию, привлечь аудиторию и обеспечить долгосрочную конкурентоспособность.

“ HORECA SOLUTIONS демонстрирует редкое для рынка сочетание креативности, технической точности и бизнес-подхода. Создавая пространства, компания фактически формирует инструменты роста для своих клиентов – от первых впечатлений посетителей до устойчивых финансовых результатов.”

236023, Г. КАЛИНИНГРАД,
СОВЕТСКИЙ ПР-Т, 49

+7 911 490-18-09

DIRECTOR@HORECA-SOLUTIONS.RU
WWW.HORECA-SOLUTIONS.RU



СТУДИЯ АВТОРСКОЙ МЕБЕЛИ «СТИДЕЛЬ»



Лана ЗВЕЗДИНА,
предметный дизайнер



МЕБЕЛЬ С ХАРАКТЕРОМ И ХАРИЗМОЙ

Подход к работе предметного дизайнера, владелицы Студии авторской мебели и амбарных дверей «СтиДель» Ланы ЗВЕЗДИНОЙ сразу считывается: это не про массовое производство и не про привычную корпусную мебель.

Это про характер. Про харизму. Про смысл. Про вещи, которые не просто дополняют интерьер, а собирают его в единое целое.

«Я не делаю стандартную мебель. Меня интересуют предметы, вокруг которых строится пространство». Каждая линия, каждая деталь — это продуманное решение, которое должно не только вписаться в интерьер, но и изменить его ощущение.

Лана создает капсульные коллекции — точечные предметы мебели, которые становятся акцентом. Это может быть консоль, комод, буфет или амбарная дверь, но их объединяет одно — они притягивают внимание и задают настроение. «Один предмет может собрать весь интерьер. И иногда этого достаточно, чтобы пространство стало цельным».

Закрытие границ стало переломным моментом для рынка. Ушли привычные бренды, исчезли готовые решения, на которые раньше опирались дизайнеры и заказчики. Но именно в этой точке для локальных производителей открылось окно возможностей. «Мы перестали искать готовое за границей — и начали создавать свое».

Студия «СтиДель» работает с натуральным деревом, сложными фактурами и выразительным декором. Здесь не стремятся упростить или сделать «как у всех».



Задача в том, чтобы предмет жил своей жизнью и вызывал эмоцию. Это не мебель, которую покупают «чтобы было». Это мебель, которую выбирают.

«Мы не делаем корпусную мебель под заказ. Мы создаем дизайнерские объекты, которые меняют пространство». Особенно ярко это проявляется в коммерческих интерьерах. Сегодня бизнесу уже недостаточно просто функционального пространства. Важно, чтобы интерьер работал на бренд, создавал впечатление, запоминался.

Рестораны, бутики, студии, салоны — все они конкурируют не только продуктом, но и атмосферой. И именно здесь акцентная мебель становится инструментом. «Интерьер — это тоже маркетинг. И мебель в нем может быть сильнее любой рекламы».

Работы Ланы ЗВЕЗДИНОЙ выбирают те, кто ищет не каталог, а индивидуальность. Те, кому важно, чтобы пространство было не просто красивым, а живым и узнаваемым. Сегодня российский рынок переживает этап трансформации.



И в этом процессе особенно ценны те, кто работает не по шаблону, а создаёт авторский продукт.

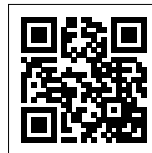
«Сейчас лучшее время для предметного дизайна. Потому что людям важно не просто купить — им важно чувствовать». И, пожалуй, именно это чувство — главный ориентир в работе студии «СтиДель».

“ Мы открыты к сотрудничеству. Нам интересно работать с пространством, дизайнерами, идеями. Обсуждать, исследовать, искать и находить общее прочтение интерьера — то самое, в котором предмет становится не просто частью, а смыслом.

236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
ПРАВая НАБЕРЕЖНАЯ, Д.5

+7 911 477-31-10

WWW.STIDEL.RU



Материал подготовлен при содействии
Центра поддержки предпринимательства
Калининградской области
www.mbkalininingrad.ru



ООО «АЛЕВРО»



Роман КОЙКО,
генеральный директор



В Калининградской ТПП
с 2023 года

ЛОГИСТИКА
БЕЗ ГРАНИЦ

АЛЕВРО — транспортно-логистическая компания из Калининграда, специализирующаяся на организации перевозок по России и международным направлениям. Компания предоставляет комплексное сопровождение: от подбора маршрута и вида транспорта до оформления документов, контроля сроков, отслеживания и таможенного оформления «под ключ».

За годы работы сформирована устойчивая операционная база и развитая партнерская сеть. В активе — более 25 000 выполненных перевозок, свыше 200 контейнеров в собственности, 99% доставок точно в срок и более 300 партнеров по всему миру. География работы охватывает более 50 стран.

Ключевая компетенция АЛЕВРО — разработка логистических решений под задачи бизнеса: от стандартных поставок до сложных проектных перевозок. Компания работает с различными типами грузов, обеспечивая надежность, гибкость и снижение логистических рисков для клиентов.

БОЛЕЕ
25 000 РЕАЛИЗОВАННЫХ
ПЕРЕВОЗОК

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

ВИДЫ ПЕРЕВОЗОК

АЛЕВРО оказывает полный спектр логистических услуг:

- международные** морские перевозки;
- контейнерные перевозки** (20, 40, 45 футов) по России и за рубеж;
- мультимодальные** перевозки;
- автоперевозки** и авиадоставка;
- доставка сборных грузов** по России.

Реализует специализированные решения:

- проектные** перевозки;
- перевозки негабаритных** и тяжеловесных грузов;
- перевозки опасных** грузов;
- ВЭД-сопровождение.**

ГЕОГРАФИЯ

АЛЕВРО работает как на внутри-российских, так и на международных направлениях.

В России организует перевозки между ключевыми промышленными и торговыми центрами, включая доставку сборных и срочных грузов.

На международных маршрутах основными направлениями являются Европа, Китай, Турция и страны Азии. Отдельное внимание уделяется перевозкам из Китая в Россию с использованием морского, автомобильного, железнодорожного и авиационного транспорта.

ПОДХОД К РАБОТЕ

Компания делает акцент на прозрачности процессов, оперативной коммуникации и контроле на всех этапах перевозки. Клиент получает единое логистическое решение вне зависимости от сложности маршрута — от регулярных поставок до многоступенчатых международных перевозок.

АЛЕВРО развивает географию присутствия, расширяет спектр услуг и укрепляет позиции в сегменте комплексной логистики, сочетая региональную экспертизу с международным опытом.

Выбирая АЛЕВРО, клиент получает партнера, который берет на себя полный цикл логистики — от планирования маршрута до доставки груза.

236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
МОСКОВСКИЙ ПР-КТ, Д. 40, ЭТАЖ 14,
ПОМЕЩЕНИЕ ЛИТЕР ССIII

+7 (4012) 922-292

INFO@ALEVRO.RU
ALEVRO.RU



АСМАП

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ФИЛИАЛ



Алексей ЕГОРОВ,
руководитель

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Калининградская область — особый регион, который требует нестандартных подходов ко всем вопросам деятельности международных автомобильных перевозчиков региона. В решении возникающих вопросов перевозчикам на постоянной основе оказывает содействие Филиал АСМАП по Калининградской области.

Организация была создана в 1974 году. С тех пор ее филиалы по всей России помогают автоперевозчикам решать профессиональные задачи. Калининградский филиал играет особую роль: он поддерживает компании, работающие в уникальных условиях эксклава.

Сегодня в состав филиала АСМАП по Калининградской области входят 111 организаций с общим парком около 2 000 автомобилей. Транспортные средства членов АСМАП составляют около 30% от всего автопарка, занятого международными перевозками. В филиале по-прежнему представлены крупнейшие транспортные компании региона.

Главная миссия филиала — защищать интересы перевозчиков, содействовать развитию отрасли и обеспечивать комфортные условия для ведения бизнеса. В фокусе внимания — вопросы разрешительной системы, таможенного оформления, налогообложения и инфраструктуры.

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
РАБОТЫ

1. Поддержка в условиях санкций

В период ограничений филиал помогает компаниям:

- переориентировать маршруты;
- находить новые логистические решения;
- адаптироваться к меняющимся правилам международных перевозок.

2. Оптимизация работы
пунктов пропуска

Специалисты филиала активно участвуют в совершенствовании электронной очереди на МАПП «Чернышевское». Они предлагают меры, ускоряющие прохождение границы, — например, приоритет для машин со скоропортящимися грузами. Это сокращает время простоя и повышает эффективность перевозок.

3. Развитие морских перевозок

Филиал продвигает использование паромной линии Балтийск—Усть-Луга как надежного альтернативного маршрута. Совместно с властями и операторами обсуждаются:

- увеличение количества рейсов;
- ввод новых судов, способных перевозить автопоезда;
- создание комфортных условий для водителей (каюты на паромках).

4. Налоговые инициативы

Перевозчики — члены АСМАП добиваются:

- снижения транспортного налога для машин с мощностью двигателя от 250 л. с., задействованных в международных перевозках;

— отмены весенних ограничений на движение транспорта по региональным дорогам.

5. Профессиональное
обучение и консультации

Филиал организует обучающие семинары, информирует перевозчиков о нововведениях в законодательстве и помогает решать спорные ситуации — например, при необоснованном наложении штрафов системой «Платон».

6. Представительство
интересов бизнеса

Через АСМАП калининградские перевозчики могут:

- донести свои предложения до федеральных и региональных властей;
- участвовать в профильных конференциях;
- влиять на формирование транспортной политики.

Региональный филиал АСМАП — ваш надежный партнер в мире международных перевозок.

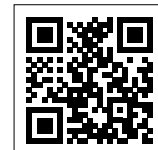
“ Мы верим: сильная логистика — это основа экономического роста.

И каждый день работаем, чтобы сделать перевозки в Калининградской области быстрее, надежнее и выгоднее.

236023, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ЯНАЛОВА, 2 А

+7 (4012) 950-321

KALININGRAD@ASMAP.RU
ASMAP.RU



ООО «СОВТРАНС»



Денис ПРОХОРОВ,
генеральный директор
Denis PROKHOROV,
General Director



Михаил ТАРАСОВ,
директор по развитию бизнеса
Mikhail TARASOV,
Director of Business Development

baltrail.com



В Калининградской ТПП
с 2016 года

Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий – 2024»

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ «ОТ ДВЕРИ ДО ДВЕРИ»

ООО «СОВТРАНС» с 2005 года оказывает услуги по транспортно-экспедиторскому обслуживанию грузов различными видами транспорта. Основное направление деятельности – контейнерные перевозки, сопутствующие услуги – таможенное оформление.

Компания владеет собственным парком 20-футовых контейнеров и автомобилей-контейнеровозов, который постоянно растет из-за возрастающего спроса. Уделяем особое внимание транспортной доступности и безопасности региона. Важно не допустить изоляции российского эксклава от основной территории РФ. «СОВТРАНС» работает не только на полигоне Калининградской железной дороги, но и имеет представительства в Забайкальске и Находке, офисы в Москве и Санкт-Петербурге. Одна из партнерских компаний находится в Екатеринбурге.

Экспедирование грузов в контейнерах осуществляется в формате «от двери до двери» как на международных, так и на внутрироссийских направлениях.

«СОВТРАНС» всегда занимал особую нишу, работая с крупнейшими промышленными предприятиями химической отрасли, и одно время при формировании транспортных потоков в железнодорожном сообщении даже

составлял серьезную конкуренцию морским линиям. В 2018 году компания одной из первых осуществила доставку груза из Китая в Калининград прямым контейнерным поездом.

Организация включена в реестр таможенных представителей и оказывает полный комплекс услуг по таможенному декларированию товаров при помещении под различные таможенные процедуры. Компания имеет прямой договор с ЦФТО ОАО «РЖД» с возможностью оплаты тарифа по РЖД за внутренние, экспортно-импортные и транзитные перевозки грузов. Осуществляем оплату провозных платежей по железным дорогам СНГ и стран Балтии.

В сегодняшней ситуации турбулентности на транспортном рынке стараемся находить новые возможности для роста. В числе главных задач – увеличение объемов перевозок грузов, поиск оптимальных логистических решений, удовлетворение возрастающих потребностей рынка, в том числе и за пределами Калининградской области.

«СОВТРАНС» поставляет сырье из Китая для нескольких заводов по производству преформ и пластиковой тары в Московской области. Сотрудничает с крупнейшими российскими предприятиями химической отрасли. Постоянно расширяем возможности международного сотрудничества, в частности, с Китаем и странами Ближнего Востока.



ЭКСПЕДИРОВАНИЕ

Экспедирование грузов в контейнерах «от двери до двери». Внутрироссийские и международные перевозки. Разработка оптимального маршрута. Подбор транспортных средств. Работа практически со всеми контейнерными линиями и терминалами.

ОПЕРИРОВАНИЕ

Выдача и предложение по аренде контейнеров.

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Полный комплекс услуг по таможенному декларированию товаров при помещении под различные таможенные процедуры, оплата таможенных платежей и услуг временного хранения товаров.

“Свой груз нам доверяют как мелкие, так и крупные, самые требовательные клиенты, которые за много лет совместной работы убедились в нашей порядочности и надежности, так как мы никогда не оставляем клиента наедине со своими проблемами. Нас не пугают нестандартные ситуации, и мы готовы к их решению.

«DOOR TO DOOR» CONTAINER TRANSPORT

SOVTRANS Company has been providing forwarding services for cargoes by various means of transport since 2005. The main direction of the company's activity is container transport and related services – customs clearance.

The company owns its own container carriers and a fleet of 20-foot containers. This fleet is constantly growing due to the increasing demand for container transport. Great attention is paid to transport accessibility and safety of the region. It is important to avoid isolation of the Russian exclave from the main territory of the Russian Federation. At the same time, the company operates not only on the Kaliningrad Railway polygon, but also has representative offices in Zabaikalsk and Nakhodka, as well as offices in Moscow and St. Petersburg. One of the close partner companies is located in Ekaterinburg.

We provide «door-to-door» containerized cargo forwarding services on both international and domestic routes.



SOVTRANS LLC has always occupied its own special, exclusive niche, working with the largest industrial enterprises of the chemical industry, and at one time, in the formation of transport flows in railway traffic, even constituted a serious competition to sea lines. In 2018, the company was one of the first to deliver cargo from China to Kaliningrad by direct container train.

The company is registered in the Register of Customs Agents and provides a full range of services related to customs declaration of goods for various customs procedures.

In the current situation of turbulence in the transport market, we are trying to find new opportunities for growth. That is why one of the main tasks of the company is to increase the volume of cargo transportations, to search for new optimal logistic solutions and to meet the growing needs of the market, including those outside the Kaliningrad region.

In particular, SOVTRANS is one of the suppliers of raw materials from China for several preforms and plastic



packaging plants in the Moscow region. We cooperate with such large chemical companies as Ekopet JSC, Mogilevkhimvolokno JSC, Bashkir Soda Company JSC, Sibur Holding PJSC – a petrochemical and raw materials production complex. There are plans to expand international cooperation, especially export and import activities with China and Middle Eastern countries.

FREIGHT FORWARDING

«Door to door» containerized forwarding. Domestic and international transport. Development of an optimal route. Choice of means of transport. Cooperation with almost all container lines and terminals.

OPERATION

Issue and offer of container leases.

CUSTOMS REPRESENTATION

Full range of services on customs declaration of goods at placement under various customs procedures, payment of customs duties and services of temporary storage of goods.

“Our cargoes are entrusted to us by the most demanding customers, both small and large, who have become convinced of our integrity and reliability through many years of cooperation, because we never leave the customer alone with his problems, and we put the customer's wishes and needs first. We are not afraid of non-standard situations and we are ready to solve them.



236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
ЛЕНИНСКИЙ ПР-Т, 30А, ОФИС 6

236006, KALININGRAD CITY,
LENINSKY AVENUE, 30A, OFFICE 6

+7 (4012) 536-817

SOVTRANS@BALTRAIL.COM
WWW.BALTRAIL.COM



ООО «ТБК»



Александр ТРОФИМЕНКО,
генеральный директор,
основатель компании



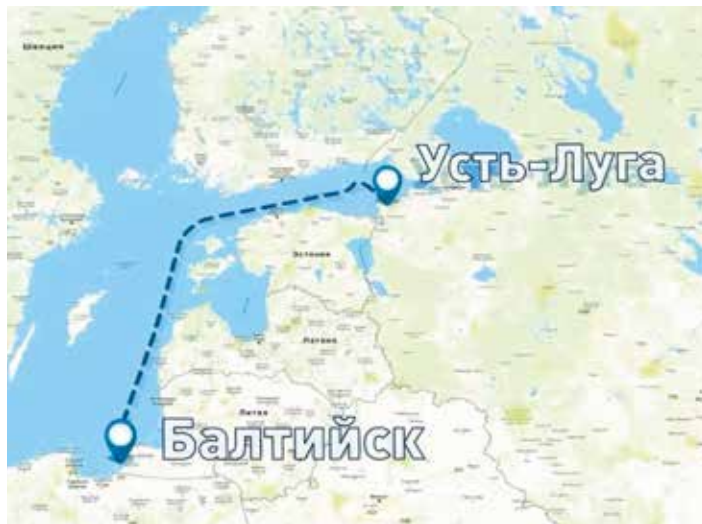
ГИБКАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Компания «ТРАНС БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ» более 15 лет успешно работает на рынке агентских и экспедиторских услуг, осуществляя логистику всеми видами сухопутного и морского транспорта. При выполнении контрактов специалистами ТБК задействуются паромные и контейнерные линии, автотранспорт, железная дорога, складские площади.

История масштабных морских перевозок ТБК началась в 2010 году с запуска парома «Амбал» на линии Балтийск — Усть-Луга. Этот шаг заложил основу для создания устойчивого транспортного коридора, критически важного для экономики Калининградской области.

Сегодня на линии работают уже пять паромов: четыре железнодорожно-автомобильных («Амбал», «Балтийск», «МР» и «ГЧ»), один автопассажирский («Антей»). Расширение флота позволило кратно увеличить пропускную способность маршрута и обеспечить надежную связь между эксклавом и основной территорией России.

Помимо паромного сообщения, ТБК развивает контейнерные и автомобильные перевозки с помощью трех универсальных судов: «Спарта», «Спарта-2» и «Спарта-4». Они обслуживают маршрут Калининград — Большой порт Санкт-Петербург, обеспечивая доставку широкого спектра грузов.



Результаты работы в 2025 году:

выполнено 550 рейсов, перевезено 3 500 пассажиров;
доставлено 33 000 единиц транспортной техники;
обработано 29 000 железнодорожных вагонов;
общий объем перевезенных грузов превысил 2 млн тонн.

Эти цифры — не просто статистика. За ними стоит обеспечение работы промышленных и сельскохозяйственных предприятий, муниципальных образований, медицинских учреждений, строительных компаний, продуктового ритейла.



Сегодня ТБК перевозит сырье, оборудование, товары первой необходимости, строительные материалы и многое другое, без чего невозможно стабильное функционирование экономики региона.

Компания не останавливается на достигнутом и активно ищет пути оптимизации логистических решений. В конце 2025 года она организовала тестовый судозаход в порт Пионерский. Цель — выгрузка контейнеров и проверка возможности диверсификации растущего объема каботажных морских перевозок.

Этот шаг имеет стратегическое значение: позволяет распределить нагрузку на портовую инфраструктуру Калининграда, создает дополнительные возможности для грузоотправителей, повышает устойчивость региональной логистики.

Еще одним важным достижением стало возрождение активности в ООО «Светловский речморпорт». Компания начала перевалку контейнеров на этом портовом комплексе, вдохнув в него новую жизнь и расширив возможности для обработки грузов.

Девиз компании «ТБК — ваш партнер в доставке грузов» — не просто слова. За ними стоят:

15 лет опыта в морских перевозках;
современный флот;
отлаженные логистические схемы;
готовность к решению нестандартных задач;
ориентация на потребности клиентов.

ТБК доказала, что способна адаптироваться к меняющимся условиям рынка, внедрять инновации и при этом оставаться надежным звеном в цепочке поставок. Компания не просто перевозит грузы — она обеспечивает стабильность и развитие Калининградской области, укрепляя ее экономические связи с остальной Россией.



“Впереди у нас новые задачи и амбициозные цели. Но одно остается неизменным — наша приверженность качеству, ответственности и партнерству. Именно эти ценности помогают компании уверенно лидировать в сфере морских перевозок региона.”

236008, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ЛЕНИНГРАДСКАЯ, 4
ГЛАВНЫЙ ОФИС
+7 800 707-97-63
+7 (4012) 994-191
TRANSPORT@TRANSBC.RU

ОТДЕЛ ЛОГИСТИКИ
+7 (4012) 994-191; ДОБ. 4
LOGISTIC@TRANSBC.RU

КОНТЕЙНЕРНЫЙ ОТДЕЛ
+7 (4012) 994-191; ДОБ. 3
LOGISTIC@TRANSBC.RU

ПАРОМНЫЙ ТЕРМИНАЛ
Г. БАЛТИЙСК,
НИЖНЕЕ ШОССЕ, 17
+7 (4012) 994-191; ДОБ. 5
FERRY@TRANSBC.RU



В Калининградской ТПП
с 2019 года

Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий – 2025»

*Калининградский
морской торговый порт*



АНО ПО КАЛИНИНГРАДСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ



Инна БУЛДАКОВА,
директор



В Калининградской ТПП
с 2015 года

КОЛЛЕДЖ-ПОБЕДИТЕЛЬ

В современной экономике успех региона зависит не только от крупных предприятий, но и от качества подготовки специалистов. Калининградский бизнес-колледж (КБК) за последние годы стал настоящим центром притяжения для талантливой молодежи и примером для всей системы СПО. Его успехи в чемпионатах профессионального мастерства — это не просто медали, а доказательство того, что в регионе умеют готовить кадры, востребованные бизнесом.

МАСШТАБ И СТРУКТУРА ДВИЖЕНИЯ

Движение «WorldSkills Russia» (2012-2022 гг.) и «Профессионалы» (2022 по настоящее время) — это всероссийская система соревнований, где студенты колледжей и школьники демонстрируют свои навыки, это площадка для выявления и поддержки талантливой, перспективной молодежи и молодых специалистов, обладающих высоким уровнем профессионального мастерства.



КБК системно подходит к участию в этом движении. Колледж выступает не только как участник, но и как организатор: здесь проходят региональные чемпионаты по 10–12-ти ключевым компетенциям, а преподаватели входят в состав экспертных советов.

В 2025-2026 гг. колледж стал организатором новых компетенций: интернет-маркетинг, геопространственная цифровая инженерия, техник-криминалист и технологическое предпринимательство. Это подтверждает статус учебного заведения как центра экспертизы.



Ежегодно студенты колледжа в региональных соревнованиях участвуют более чем в 20 компетенциях, а в 2026 году был установлен рекорд: участие в 24 компетенциях с призовыми местами в 18 из них. Всего 29 призовых мест регионального этапа.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Успех КБК строится на четырех китах: предпринимательство, IT для бизнеса, правоохранительная деятельность и реклама. Это направления, которые формируют современную экономику услуг и технологий.

Предпринимательство — визитная карточка колледжа. Студенты учатся не просто писать бизнес-планы, а анализировать рынок, считать юнит-экономику, защищать проекты перед инвесторами.

IT-решения для бизнеса. Студенты КБК доказывают, что умеют не только работать с готовыми программами, но и дорабатывать их под нужды конкретного бизнеса, автоматизировать бизнес-процессы, работать с базами данных и ИИ.

Дважды Калининградский бизнес-колледж вошел в ТОП-100 лучших образовательных организаций СПО РФ по итогам движения «Молодые профессионалы».



Реклама. Колледж готовит креативных специалистов, способных проводить эффективные рекламные кампании, создавать и продвигать бренды.

Правоохранительная деятельность (полицейский). Студенты КБК демонстрируют навыки в составлении фоторобота, дактилоскопировании, проведении осмотра места происшествия, обыске и оформлении ДТП.

СТАТИСТИКА УСПЕХА

В 2017 году колледж впервые стал участником чемпионатного движения. За эти годы его студенты завоевали внушительное количество наград как на региональном, так и на национальном уровне.

Суммарно более 200 студентов получили медали на региональных этапах. В копилке колледжа почти 40 наград национальных соревнований: три золота, три серебра, четыре бронзы и почти 30 медальонов профессионального мастерства.



Среди знаковых побед — золото финала VIII Национального чемпионата «Молодые профессионалы» в интернет-маркетинге у Романа БИЧКАУСКАСА. А в 2025 году в чемпионате «Профессионалы» сразу два золота (в индивидуальном и международном зачете) и серебро (в командном зачете) у Анны МОСКАЛЕНКО в компетенции «Предпринимательство».

В этот же год две золотые медали у Кирилла ШКОДИЧА в «Геопространственной цифровой инженерии». Золотую медаль итогового (межрегионального) этапа чемпионата в 2026 году получила Екатерина ЦЕДРИК на компетенции «Технологическое предпринимательство».

Ежегодно более пятидесяти студентов колледжа принимают участие в соревнованиях различного уровня.

«Победа как в индивидуальном, так и в международном зачете при такой серьезной конкуренции свидетельствует о высоком уровне подготовки специалистов в регионе», — сказала Светлана ТРУСЕНЕВА, министр образования КО.

РАБОТА СО ШКОЛАМИ

Калининградский бизнес-колледж активно работает со школами региона, формируя кадровый резерв еще на школьной скамье. Преподаватели колледжа выступают наставниками для учащихся, готовят их к юниорским чемпионатам «Профессионалы» по таким направлениям, как предпринимательство, программные решения для бизнеса и реклама.

Самые активные школы-партнеры — №29, №50, №47, №3, гимназия №22 и другие. Благодаря наставничеству преподавателей колледжа школьники добиваются высоких результатов: призовые места национального чемпионата.

Калининградский бизнес-колледж доказал, что среднее профессиональное образование может быть современным, престижным и эффективным. Его успехи в чемпионатном движении — это вклад в будущее Калининградской области. Выпускники колледжа — это не просто исполнители, а инициативные профессионалы, способные двигать экономическое и технологическое лидерство региона вперед.



236011, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ 2-Я, 1А

+7 (4012) 935-131
+7 (4012) 934-202

INFO@STUDENT39.RU
WWW.STUDENT39.RU



КАЛИНИНГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ



КАЛИНИНГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ УПРАВЛЕНИЯ



Ольга ДАВЫДОВА,
директор

В Калининградской ТПП
с 2023 года

ИНТЕГРАЦИЯ ТРАДИЦИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сегодня образование стало непрерывным процессом для профессионального и личного роста. Команда Калининградского института управления и Калининградского колледжа управления создает все условия для раскрытия потенциала каждого, помогая уверенно шагать в будущее.

Так появилась современная образовательная экосистема с интеграцией традиций и цифровых технологий. Ее цель — предоставить амбициозным людям мощный старт для успешной карьеры, фокусируясь на личном росте.

Учебное заведение, начавшее путь в 1989 году как Калининградская высшая школа управления, адаптирует образовательные программы к современным требованиям и рынку труда.

Калининградский институт управления предлагает обучение по следующим направлениям:

Магистратура: «Государственное и муниципальное управление», профиль «Национальная безопасность»;

Бакалавриат: «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», «Экономика» и «Юриспруденция».

Калининградский колледж управления (ККУ) готовит по специальностям: «Правоохранительная деятельность», «Юриспруденция», «Банковское дело», «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», «Операционная деятельность в логистике», «Реклама», «Издательское дело», «Сетевое и системное администрирование», «Интеграция решений с применением технологий ИИ», «Землеустройство».



Учебное заведение помогает выпускникам начать карьеру в сотрудничестве с ведущими работодателями региона. Программы обучения включают стажировки, консультации, мастер-классы, нетворкинг.

В институте и колледже формируется сплоченное студенческое сообщество. Активная внеучебная жизнь помогает студентам раскрыть таланты, развить лидерские качества, найти новых друзей.



“ За 35 лет работы более 8500 выпускников стали частью нашей профессиональной семьи и доказали свою состоятельность. Их успехи – лучшее подтверждение нашей работы. Присоединяйтесь к нам, чтобы вместе строить будущее и создавать мир возможностей! ”

236003, Г. КАЛИНИНГРАД, УЛ. БАЖЕНОВА, 4
238750, Г. СОВЕТСК, УЛ. ШКОЛЬНАЯ, 15

ПРИЕМНАЯ ДИРЕКТОРА: +7 (4012) 557-381
MAIL@KIU39.RU

ПРИЕМНАЯ КОМИССИЯ,
КОНСУЛЬТАЦИИ АБИТУРИЕНТАМ:
+7 (4012) 557-382,
+7 (4012) 508-940
NABOR@KKU39.RU

WWW.KIU39.RU
WWW.KKU39.RU



*Смотровая площадка «Маяк»
в этнографическом и торгово-ремесленном
комплексе «Рыбная деревня»
в г. Калининграде*





Набережная Музея Мирового океана
в г. Калининграде

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ АКАДЕМИЯ
ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ



Михаил ПЛЮХИН,
директор



В Калининградской ТПП
с 2022 года

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КАДРЫ,
КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ БУДУЩЕЕ**

Западный филиал Президентской академии — это центр подготовки управленцев и практических решений для экономики и государственного сектора региона и страны.



Президентская академия стабильно входит в число лидеров национальных и международных рейтингов, подтверждая высокий уровень образования и подготовки управленческих кадров.

Западный филиал РАНХиГС — это не просто образовательная площадка, а система подготовки управленцев, ориентированных на решение реальных задач региона.

Образовательный процесс выстроен вокруг практики. Уже в период обучения студенты включаются в проекты, имеющие прикладное значение: от разработки концепции благоустройства реки Светлогорска — победителя Всероссийского конкурса — до создания туристического бренда Багратионовска и реализации совместных кейсов с бизнесом.

РАНХиГС в цифрах:
топ-10 по репутации у работодателей (Forbes);
топ-100 мировых бизнес-школ;
№1 в регионе по качеству приёма;
в числе лучших вузов России по направлению «Государственное и муниципальное управление».

Западный филиал РАНХиГС — это партнер для бизнеса и органов власти, заинтересованных в сильных управленческих командах, развитии территорий и реализации проектов, меняющих регион.

Обучение здесь – это не теория, а работа с реальными задачами бизнеса и государственного управления.

Филиал демонстрирует устойчивые результаты на федеральном уровне: студенты становятся победителями и призерами Всероссийской олимпиады «Я — профессионал», успешно участвуют в международных конкурсах и отраслевых кейс-чемпионатах.

По итогам национального рейтинга трудоустройства выпускников Западный филиал РАНХиГС вошел в число 15% лучших вузов страны по уровню занятости и заработной платы выпускников.



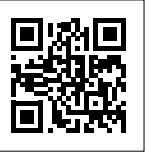
Образовательная траектория
СПО — первый профессиональный выбор;
ВО — формирование управленческих компетенций;
МАГИСТРАТУРА — переход к управленческой карьере;
ДПО — развитие и обновление компетенций.

236016, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. АРТИЛЛЕРИЙСКАЯ, Д. 18 (КОЛЛЕДЖ)
УЛ. АРТИЛЛЕРИЙСКАЯ, Д. 62

ПРИЕМНАЯ ДИРЕКТОРА ФИЛИАЛА
+7 (4012) 972-362
INFO-ZF@RANEPA.RU

ПРИЕМНАЯ КОМИССИЯ
+7 (4012) 972-365
+7 911 459-01-38
ZAPAD-PK@RANEPA.RU

WWW.ZF.RANEPA.RU



Песчаные дюны Куришской косы



АГЕНТСТВО «БИЛЕТЫ»



Александра БОЙЧЕНКО,
генеральный директор



ВЕРНЫЙ ПОМОЩНИК ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

Россия — интереснейшая страна, в которой Калининградская область занимает особое место. В 2025 году регион уверенно вошел в топ-10 самых востребованных туристических направлений.

Агентство «Билеты» (также известное как «Янтарный круиз») работает на рынке с 1995 года и стало первой частной авиакассой в Калининграде. Сегодня это уполномоченный агент авиакомпаний «Белавиа» и S7, а также верный помощник путешественников, которые планируют поездки по России и за рубеж.

Компания сопровождает клиентов на всех этапах путешествия. Работает профессионально, доброжелательно, сохраняя полнейшую конфиденциальность. Клиенты получают полный пакет отчетной документации, что особенно важно для деловых поездок.

ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ:

- продажа** авиа- и ж/д билетов;
- оформление билетов** по ВПД МО и МВД;
- электронная регистрация** на рейсы при наличии такой возможности;
- бронирование** отелей;
- организация** трансферов и аренда автомобилей.

Развивая туристическое направление, компания создала отдельный бренд «В 39 Регион», который с 2005 года занимается приемом гостей и организацией поездок по Калининградской области. Туроператор предлагает комплексные решения, включая экскурсионные программы, логистику, размещение и сопровождение.

При этом ключевой акцент сделан на авторские маршруты и работу с малыми туристическими группами. Маршруты часто включают малоизвестные локации, позволяя по-новому взглянуть на регион и получить более глубокий, насыщенный опыт.

«В 39 Регион» работает в русле актуального тренда на персонализацию и качественный командный опыт. Компания предлагает познавательные выезды для сотрудников, которые становятся эффективным инструментом «мягкого» тимбилдинга.

В неформальной обстановке участники лучше узнают друг друга и получают общий эмоциональный опыт. При этом программы выстраиваются с учетом бюджета заказчика: без избыточных опций, но с сохранением содержательности и высокого уровня организации.



ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ:

- авторские экскурсии** в малых группах; V.I.P.;
- обслуживание** и консьерж-сервис для бизнеса, проведение корпоративных мероприятий;
- организация** бизнес-встреч в различных регионах РФ;
- аренда** радиогидов.



“Мы знаем: бизнес — это не только цифры и планы, но и люди. Поэтому создаем туры, которые вдохновляют, объединяют и дают заряд для новых достижений. Доверьте организацию путешествий профессионалам!”

236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ЖИТОМИРСКАЯ, 18

+7 (4012) 539-053

INFO@Y-K.RU
WWW.Y-K.RU
WWW.V39REGION.RU



Светомузыкальный фонтан
у Дома современного искусства
в г. Калининграде



ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ И СЕМЕЙНОГО ОТДЫХА «АИСТОВО»



Александр ДАНИШЕВСКИЙ,
собственник

Alexander DANISHEVSKY,
Owner



В Калининградской ТПП
с 2022 года

ОСОБАЯ ФИЛОСОФИЯ ОТДЫХА

«Аистово» — это современное пространство загородного отдыха, где природная красота, комфорт и многообразие впечатлений соединяются в единую гармоничную среду. Расположенный в живописном ландшафте Калининградской области, парк воплощает особую философию отдыха: здесь можно замедлиться, восстановить силы, побыть с близкими и наполнить время яркими, подлинными эмоциями.

Концепция парка строится на тонком балансе между энергией движения и атмосферой покоя. Вода, зелёные просторы, благоустроенные зоны отдыха, пляж, прогулки, SUP, вейкборд, йога на свежем воздухе, банные ритуалы и уютные пространства для размещения формируют целостный опыт, в котором каждый гость находит свой ритм. Здесь одинаково органичны активный день, наполненный событиями, и неспешный отдых, посвящённый тишине, восстановлению и созерцанию природы.

Особая ценность Парка «Аистово» — в его многослойности. Это не просто место для досуга, а продуманная природная локация нового уровня, где эстетика пространства сочетается с качеством сервиса и вниманием к деталям.



Здесь отдых приобретает глубину: он становится не набором отдельных услуг, а цельным впечатлением, в котором важны атмосфера, ощущение свободы и редкая возможность быть ближе к природе, не отказываясь от комфорта.

Парк семейных развлечений и отдыха «Аистово» одинаково привлекателен для семейного отдыха, встреч с друзьями, камерных событий и уединённых выходных. Это место, где каждый элемент подчинён идее качественного пребывания, а сама среда создаёт чувство внутреннего равновесия и спокойной, естественной роскоши.

Есть места, которые запоминаются не только пейзажем или инфраструктурой, а тем особым состоянием, которое они дарят человеку. Парк семейных развлечений и отдыха «Аистово» — именно такое место. Здесь отдых становится красивым, содержательным и по-настоящему ценным опытом, к которому хочется возвращаться вновь.

*Концепция парка строится
на тонком балансе между энергией
движения и атмосферой покоя*





При создании комплекса были привлечены лучшие мировые проектировщики и специалисты в сфере продвижения спорта и отдыха

A SPECIAL PHILOSOPHY OF LEISURE

Aistovo is a modern countryside recreation space where natural beauty, comfort, and a wide variety of experiences come together in a harmonious environment. Set amid the picturesque landscapes of the Kaliningrad Region, the park embodies a special philosophy of leisure: here, guests can slow down, restore their energy, spend time with loved ones, and fill their day with vivid, genuine emotions.

The park's concept is built on a delicate balance between the energy of movement and an atmosphere of tranquility. Water, green open spaces, well-maintained recreation areas, a beach, walking routes, SUP boarding, wakeboarding, outdoor yoga, bathing rituals, and cozy accommodation areas all create a complete experience in which every guest can find their own rhythm.

An active, eventful day feels just as natural here as a leisurely escape devoted to silence, renewal, and contemplation of nature.

The special value of Aistovo Park lies in its multi-layered character. It is not merely a leisure destination, but a thoughtfully designed natural location of a new level, where the aesthetics of the space are combined with quality service and attention to detail.



Here, recreation gains depth: it becomes not a set of separate services, but a complete impression shaped by atmosphere, a sense of freedom, and the rare opportunity to be closer to nature without giving up comfort.

Aistovo Family Entertainment and Recreation Park is equally attractive for family holidays, gatherings with friends, intimate events, and secluded weekends. It is a place where every element serves the idea of a high-quality stay, while the environment itself creates a sense of inner balance and calm, natural luxury.



238324, КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ГУРЬЕВСКИЙ МО, ПОС. АИСТОВО,
УЛ. ПАРКОВАЯ, 2

238324, KALININGRAD REGION,
GURJEVSKY MUNICIPAL DISTRICT,
AISTOVO SETTLEMENT,
2 PARKOVAYA STREET

+7 (4012) 386-386

INFO@AISTOVO39.RU
AISTOVO39.RU



БУХГАЛТЕРСКОЕ БЮРО «ВЕСТБУХ»



Ирина ТАМКОВИЧ,
генеральный директор

АУТСОРСИНГ 24/7 ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО МАСШТАБА

Бухгалтерская компания «ВестБух» работает на рынке с 2019 года и предлагает широкий спектр услуг на условиях аутсорсинга. География не имеет значения: клиенты и специалисты могут находиться в любой точке мира — вся работа строится на цифровых технологиях, обеспечивающих надежность и оперативность.

Сотрудничество с бюро дает бизнесу весомые преимущества перед содержанием штатного бухгалтера:

Экономия ресурсов.

Вы сокращаете расходы на аренду офиса, налоги и заработную плату, снижаете налоговую нагрузку.

Круглосуточная поддержка.

Наши специалисты работают 24/7 — в отличие от штатного сотрудника, они всегда на связи, даже в праздники и выходные.

Гарантии и ответственность.

Мы сопровождаем клиента на всех этапах сотрудничества и берем на себя финансовые риски, если ошибка произошла по нашей вине.

Официальная документация.

Все отношения оформляются договором. Услуги можно учитывать в расходах организации — это позволяет уменьшать налог на прибыль или налог на УСН.

Стабильность сервиса.

Вам не нужно беспокоиться об отпусках, больничных или внезапном увольнении специалиста.

Компания «ВестБух» 24/7 предлагает услуги для юридических и физических лиц. Юридическим лицам и предпринимателям помогают в открытии и ликвидации бизнеса, внесении изменений в учредительные документы, ведении бухгалтерского и налогового учета (полное бухгалтерское сопровождение). Проводятся консультации по налоговому учету. Для физических лиц специалисты составляют декларации по доходам, предоставляют консультации по личным вопросам, включая вопросы по налоговым вычетам.

По запросу директоров организаций, которые хотят проверить работу своих действующих главных бухгалтеров, компания предлагает услугу Внутренний аудит.

В ближайшей перспективе компания планирует запуск нескольких образовательных программ:

курсы по переквалификации — для тех, кто хочет освоить новую профессию бухгалтера;

программу профессиональной переподготовки — для начинающих специалистов, стремящихся повысить квалификацию.



ООО «ВестБух» гордится репутацией надежного партнера. Многие клиенты сотрудничают с нами на протяжении 15 лет и высоко оценивают качество услуг.

Мы предлагаем:

высококвалифицированную поддержку;
оптимальные цены, комфортные для нашего региона;
индивидуальный подход и оперативность — вы получаете ответ в любое время суток.

Нередко удаленную работу ассоциируют с ошибками, рисками и недостоверной информацией. Наша цель — профессионально развеять эти стереотипы. Мы являемся гарантом, что дистанционный формат не снижает качества и в ряде случаев наш уровень услуг превосходит ожидания клиентов.

“*Главный бухгалтер на аутсорсинге от ООО «ВестБух» поможет вам выстроить грамотную финансовую модель под ваш бизнес, снизить налоговые риски, в том числе и налоговую нагрузку, вывести компанию на новый уровень. Доверьте бухгалтерию профессионалам — сосредоточьтесь на стратегических задачах!*”

236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
МОСКОВСКИЙ ПР-Т, 14Б,
9-Й ЭТАЖ

+7 911 459-05-16

WESTBUN.RU



*Пеший мост «Университетский»
через Нижнее озеро
в г. Калининграде*



РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО «РИНА»Ирина БАРСУКОВА,
учредитель и главный редакторВ Калининградской ТПП
с 2017 годаДиплом ТПП РФ
«За вклад в развитие экономики
и предпринимательства
в Калининградской области»СОХРАНЯЕМ ИСТОРИЮ
ДЕЛОВОГО КАЛИНИНГРАДА

РИА «РИНА» с 2009 года специализируется на создании визуального контента для бизнеса. Изготавливает презентационные и учебные видеофильмы, рекламные ролики, видеовизитки, полиграфическую продукцию «под ключ» (тематические буклеты, каталоги, книги).

ФОТОАЛЬБОМ
«КАЛИНИНГРАД B2B KALININGRAD»

Это «семейные» фотоальбомы Калининградского бизнеса, представляющие все многообразие местного предпринимательства как одну большую деловую семью. У каждой компании своя история, традиции и вклад в общее процветание региона.



Первый выпуск книги был подготовлен и издан к 30-летию юбилею Калининградской ТПП. Теперь она готовится ежегодно ко Дню российского предпринимательства и подведению итогов региональной бизнес-премии «Янтарный Меркурий». Это не просто сборник фотографий, а своеобразная летопись делового Калининграда, где каждый снимок и цифра рассказывают о ключевых моментах в истории регионального бизнеса.

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» на протяжении многих лет доверяет нам подготовку видеофильмов и видеороликов о лауреатах и победителях ежегодной бизнес-премии «Янтарный Меркурий», оформление и изготовление видеовизиток для участников проекта «Директор39», информационное сопровождение многих своих мероприятий.

ЖУРНАЛ «КОМПАНИИ.
ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР»

Выходит с октября 2009 года. Сегодня это единственный региональный информационно-аналитический журнал для деловых людей, выходящий ежемесячно. Мы не приостанавливали выпуск номеров ни в один из кризисов, ни в период пандемии. Эта стабильность стала возможна благодаря надежной поддержке наших постоянных партнеров — многие из них с нами на протяжении почти 17 лет. Искреннее всем спасибо.

Наше НОУ-ХАУ — создание единой информационной площадки для всех структур и компаний, поддерживающих и объединяющих бизнес Калининградской области. В одном издании нам удалось объединить пресс-службы и PR-специалистов различных региональных организаций, ассоциаций, деловых структур.

Что это означает
на практике:

Собственные рубрики для ключевых партнеров — каждая организация получает персональное пространство для публикации актуальных новостей и экспертных материалов.

Стабильная платформа для размещения актуальной информации — бизнес может регулярно доносить важные сообщения до целевой аудитории.

Равноправное участие в тематическом наполнении журнала — партнеры не просто размещают материалы, но и формируют повестку, предлагая темы, кейсы, интервью.

Информационное сопровождение мероприятий — мы берем на себя медиаподдержку конференций, форумов, семинаров и других событий бизнес-сообщества региона.

Фото- и видеосъемка.

В июне 2020 года журнал «КОМПАНИИ. Ваш бизнес-навигатор» стал победителем Всероссийского конкурса «Экономическое возрождение России» в номинации «Лучшее региональное издание». В декабре 2025 года работа редакции была отмечена Благодарственным письмом губернатора Калининградской области.

ДЕЛОВЫЕ СООБЩЕСТВА
В СОЦСЕТЯХ

РИА «РИНА» расширяет горизонты общения и активно развивает бизнес-сообщества «Калининград B2B/Компании» в Telegram и «Максе». Это позитивное пространство для тех, кто перешел из стадии «Быть или не быть?» в следующую — «Эх, была не была!»: для смелых и инициативных предпринимателей, которые видят не проблемы, а вызовы, не ждут подходящих условий, а действуют здесь и сейчас.

Сообщества предлагают обмен опытом, деловые контакты, полезные материалы по маркетингу, продажам, юридическим и финансовым вопросам, анонсы мероприятий. Но главное — поддержку и мотивацию. Мы верим, что бизнес — это не только цифры, но и энергия людей, готовых менять мир вокруг.

Наша цель остается неизменной: быть надежным информационным партнером для бизнеса региона, помогать ему развиваться, объединять усилия и достигать новых высот. Вместе мы создаем и сохраняем историю делового Калининграда.

236029, Г. КАЛИНИНГРАД,
ПЕР. АРСЕНАЛЬНЫЙ, 26

+7-900-35-45-575, 410-310

BARSUKOVA-39@YANDEX.RU
VK.COM/JKOMPANY39,
T.ME/JKOMPANY39

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ ТЕХЭКСПЕРТ/КОДЕКС



Алексей ПОЛЯКОВ,
региональный дистрибьютор



В Калининградской ТПП
с 2022 года

ПЕРЕМЫНЫ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА

В 2026 году Консорциуму «Кодекс» исполняется 35 лет. Региональный представитель в Калининградской области Алексей ПОЛЯКОВ представляет разработки и внедренческие проекты с 2012 года. Это серьезный возраст для российского бизнеса.

МЫ ОБЛАДАЕМ УНИКАЛЬНЫМ ОПЫТОМ:
становления бизнеса;

формирования команды разработчиков ПО и специалистов, которые поддерживают фонд с более чем 100 млн единиц документации в актуальном состоянии;

управления российской информационной сетью из более чем 100 центров нормативной и технической документации, которые обеспечивают предприятия по всей России решениями, продуктами и услугами компании «Техэксперт».

Информационная сеть вносит значимый вклад в цифровизацию экономики страны, профессиональную жизнь специалистов, применяющих нормативные документы. За 35 лет накоплен большой опыт работы с предприятиями разных отраслей и масштабов. Созданы целые линейки программных продуктов и информационных систем.

Компания ставит перед собой амбициозные цели по приросту, что позволило обеспечивать устойчивый рост на уровне 17–20% в среднем за год в условиях экономической нестабильности. Такой результат можно считать отличным для бизнеса, который развивается за счет внутренних ресурсов.

В год своего юбилея Консорциум «Кодекс» выходит на новый этап развития и объявляет Программу повышения рейтинга как Информационной сети «Техэксперт», так и ее региональных представителей.

ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ?

• ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

«Техэксперт» — это больше, чем просто информационная справочная система, это — аналитическая система, цифровой помощник. Приоритетом становится работа по внедрению цифровых помощников. Контент + программные сервисы + экспертная поддержка обеспечивают ежедневную работу специалиста.

Реестры нормативных требований, цифровые кабинеты, собственная ИИ-сеть «КодексНейро» и просто сервисы Программного комплекса — это то, что выделяет нас на конкурентном рынке.

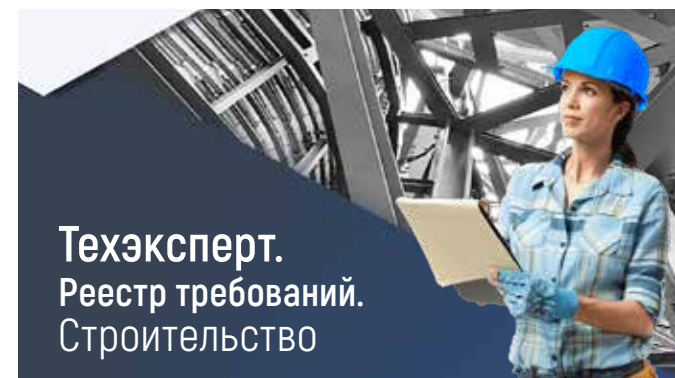
• «ТЕПЛЫЕ» КОНТАКТЫ ВМЕСТО «ХОЛОДНЫХ» ЗВОНКОВ

Люди все меньше хотят говорить по телефону с менеджерами. «Холодные» звонки теряют популярность. Мы посещаем профессиональные мероприятия и приглашаем наших клиентов принять в них участие. На таких встречах налаживаем «теплые» контакты и продвигаем наши решения через движки-союзники.

Организуем собственные мероприятия, которые собирают целевую аудиторию. Выступаем экспертами, чтобы установить новые связи. В первую очередь на площадке Калининградской ТТП, которая предоставляет качественные контакты благодаря современным инструментам интернет-продвижения, профессиональным рассылкам и другим эффективным каналам связи.

• МАНЕВРЕННОСТЬ В ПЕРЕГОВОРАХ

Консорциум предлагает большое количество продуктов для того, чтобы в нужный момент у каждого был выбор на любой бюджет.



ЛИНЕЙКА «СТАРТ» для новых пользователей, когда цена — приоритет. Дисконт до 70% на минимальный пакет для малых предприятий.

ОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЛЕКТЫ (Пищевая промышленность, Фармацевтика, Энергетика, ГазНефтеХим) — специализированные, даже персонализированные системы, уникальные по контенту.

SMART: ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — незаменимая система для ИТ-компаний, департаментов и специалистов.

РЕЕСТРЫ НОРМАТИВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ — инновационный подход к работе с нормативными требованиями, уникальный аналитический инструмент.

Мы всегда стремимся к высоким результатам в работе с нашими действующими и потенциальными клиентами. Наша стратегическая цель — сохранить лидирующие позиции торговой марки «Техэксперт» и расширить применение цифровых помощников в бизнес-процессах пользователей: от крупных госкорпораций и холдингов до небольших предприятий.

АО «Информационная компания «Кодекс» включена ТПП РФ в Реестр надежных партнеров. Этот реестр объединяет российские юридические лица, финансовое и экономическое состояние которых свидетельствует об их надежности в качестве партнеров для бизнеса в России и за ее пределами.

Компания-разработчик на протяжении многих лет поддерживает и развивает более 200 продуктов под брендами «Кодекс»/«Техэксперт», оставаясь надежным и финансово устойчивым партнером. 35-летний опыт и доверие 13 500 предприятий-пользователей по всей России подтверждают ее высокую репутацию. Экономика стремительно меняется. Это реальность. Перемены — неотъемлемая часть жизни и бизнеса.

“Чтобы оставаться конкурентоспособными, нужно меняться вместе с рынком, быстро адаптироваться к новым условиям, понимать потребности бизнеса и говорить с ним о будущем, внедряя современные программные решения. Только так мы сможем укрепить наши позиции на рынке. Желаем всем вместе с «Техэксперт» двигаться по выбранному пути и достигать поставленных целей!”

САНИТАРНЫЕ НОРМЫ И ПРАВИЛА



236006, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. БАРНАУЛЬСКАЯ, 5, ОФИС 202
+7 900 565-37-47

INFO@CODEKS39.RU
WWW.KALININGRAD.CNTD.RU



ООО «ЮРИНАТ БТД»



Юрий ДЕРГАЧЕВ,
учредитель

Yuriy DERGACHEV,
Founder



В Калининградской ТПП
с 2016 года



Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий –
2011, 2020»

КАЧЕСТВЕННЫЙ И ОПЕРАТИВНЫЙ СЕРВИС

Торгово-логистическая компания «Юринат» работает на калининградском рынке с 1993 года. Сегодня это один из крупнейших логистических операторов в FMCG-секторе и эксклюзивный дистрибьютор ряда известных брендов в Калининградской области. В портфеле компании — продукты питания и непродовольственные товары от ведущих российских производителей.

В год своего 30-летия «Юринат» провела масштабную трансформацию: обновила структуру управления, уточнила корпоративные ценности и обновила стратегию развития. Была создана управляющая компания — корпоративный центр, объединяющий все подразделения и новые проекты.

Компания активно развивает дистрибуцию как в Калининградской области, так и за ее пределами. В условиях изменения внешнеэкономической среды выстроены партнерские связи с дружественными странами, среди которых Узбекистан и Турция.

В портфеле дистрибьюторской компании представлены ведущие бренды FMCG-рынка России. Одновременно компания расширяет ассортимент, выводя на рынок новые бренды, соответствующие актуальным потребительским запросам.

Особое внимание «Юринат» уделяет развитию логистического направления, выступая надежным 3PL-партнером. Складские комплексы площадью более 11 000 кв. м и автопарк из 45 единиц техники обеспечивают устойчивость поставок и контроль логистики на всех этапах. Компания работает с товарами различных категорий и температурных режимов, используя склады классов А и В, и реализует решения для розничных сетей, производителей и онлайн-ритейла. Высокий уровень сервиса обеспечивается за счет IT-решений, включая 1C:WMS «Логистика. Управление складом».

Компания развивает собственные розничные и сервисные проекты. В сеть «Юмаркет» входит 15 магазинов в Калининграде, Зеленоградске, Пионерском и Мамоново с площадями от 75 до 230 кв. м. Ассортимент насчитывает около 5 000 наименований, более 80 партнеров, почти половина — местные производители.

Развиваются и проекты в сфере общественного питания. Компания запустила рыбное бistro «Корюшка» — первый проект подобного формата на балтийском побережье, концепция которого основана на балтийской рыбе и локальных продуктах. В Черняховске работает семейное «Городское ЛЕТО-кафе», ставшее точкой притяжения для жителей и гостей города, создавая атмосферу отдыха и праздника.



Новым направлением бизнеса стала сеть пекарен «Мамино Тепло» — формат «у дома», где каждый может приобрести свежий ремесленный хлеб и вкусную выпечку. К апрелю 2026-го открыты 4 точки, в ближайшее время планируется запуск пятой, а к концу 2027-го сеть вырастет до 10 пекарен. Проект направлен на то, чтобы давать людям простую возможность заботиться о себе и близких в повседневной жизни.

Новогодние подарки — одно из ключевых направлений «Юринат». В 2026 году компания планирует выход на новые рынки под торговой маркой «Одобрено Дедом Морозом». Линейка охватывает решения для разных возрастов — от сладких наборов до универсальных подарков с практичным наполнением, вся продукция при этом проходит необходимую сертификацию. Среди наших клиентов — школы, детские сады, розничные сети и крупные калининградские предприятия, с которыми мы сотрудничаем годами.

HIGH-QUALITY AND EFFICIENT SERVICE

The Yurinat trading and logistics company has been operating in the Kaliningrad market since 1993. Today, it is one of the largest logistics operators in the FMCG sector and the exclusive distributor of a number of well-known brands in the Kaliningrad Region. The company's portfolio includes food products and non-food goods from leading Russian manufacturers.

In the year of its 30th anniversary, Yurinat carried out a large-scale transformation: it updated its management structure, refined its corporate values, and revised its development strategy. A management company was established as a corporate center bringing together all divisions and new projects.



The company is actively developing its distribution business both in the Kaliningrad Region and beyond. In response to changes in the foreign economic environment, Yurinat has built partnerships with friendly countries, including Uzbekistan and Turkey.

The distribution company's portfolio includes leading brands in Russia's FMCG market. At the same time, the company continues to expand its assortment by introducing new brands that meet current consumer demand.

Yurinat pays special attention to the development of its logistics business, acting as a reliable 3PL partner. Warehouse complexes with a total area of more than 11,000 sq. m and a fleet of 45 vehicles ensure supply stability and logistics control at every stage. The company handles goods across various categories and temperature regimes, uses Class A and B warehouses, and provides solutions for retail chains, manufacturers, and online retailers. A high level of service is supported by IT solutions, including 1C: WMS «Logistics. Warehouse Management».



The company is also developing its own retail and service projects. The Yumarket chain comprises 15 stores in Kaliningrad, Zelenogradsk, Pionersky, and Mamonovo, with retail areas ranging from 75 to 230 sq. m. The assortment includes around 5,000 items and more than 80 partners, almost half of which are local producers.

Projects in the food service sector are also actively developing. The company launched Koryushka fish bistro — the first project of its kind on the Baltic coast, built around Baltic fish and local products. In Chernyakhovsk, the family-friendly Gorodskoye LETO Café has become a popular place for local residents and visitors, creating an atmosphere of relaxation and celebration.

A new business line is the Mamino Teplo bakery chain — a neighborhood format where everyone can buy fresh artisan bread and delicious pastries. By April 2026, four locations have been opened; the fifth is planned to launch soon, and by the end of 2027 the chain is expected to grow to 10 bakeries. The project is designed to give people a simple everyday opportunity to care for themselves and their loved ones.

New Year gift sets are one of Yurinat's key business areas. In 2026, the company plans to enter new markets under the «Approved by Ded Moroz» trademark. The product line offers solutions for different age groups — from sweet gift sets to universal gifts with practical contents — while all products undergo the required certification. Our clients include schools, kindergartens, retail chains, and major Kaliningrad enterprises with whom we have worked for many years.



236003, Г. КАЛИНИНГРАД,
УЛ. ЯЛТИНСКАЯ, 44, КОРП. 1

236003, KALININGRAD,
44 YALTINSKAYA STREET, BUILDING 1

+7 (4012) 575-577
+ 7 (4012) 575-588 (FAX)

INFO@YURINAT.RU
WWW.YURINAT.RU



Парусная регата
в Калининградском заливе



РУКОВОДИТЕЛИ LEADERS



БУЛДАКОВА Инна Евгеньевна

директор
АНО «Калининградский бизнес-колледж» (КБК)

*Важно увидеть потенциал
каждого сотрудника
и дать ему раскрыться*

Родилась в День смеха — и с тех пор оптимизм стал ее жизненным компасом: «проблем нет, есть задачи». Путь от пионервожатой и комсомолки-активистки до руководителя многопрофильного колледжа прошел через скалолазание, прыжки с парашютом и заочное обучение на политолога в непростые 90-е. Сегодня управляет образовательным учреждением, где соседствуют «зеленые волосы» кафедры СМИ и жесткая дисциплина специальности «Правоохранительная деятельность». Уверена: хороший руководитель — не тот, кто всем нравится, а тот, кто ведет команду к цели.

РОДИЛАСЬ:
1 апреля 1976 года (г. Алма-Ата)

ОБРАЗОВАНИЕ:
• Казахский национальный университет им. аль-Фараби (Политология)

ИНТЕРЕСЫ: охота, футбол, чтение
СЕМЬЯ: замужем, двое сыновей

КОНТАКТЫ:
+ 7 (4012) 934-202 (приемная)
info@student39.ru

INNA BULDAKOVA

POSITION:
Director, Kaliningrad Business College (ANO)

KEY QUOTE:
«It is important to recognize the potential of every employee and help them unlock it»

COMPANY PROFILE:
training mid-level specialists in advertising, land & property, design, architecture, economics, banking, IT, law, hospitality services

INTERESTS:
hunting, football, reading



Родилась в День смеха

В нашей семье 1 апреля — не только повод для веселья и шуток, но и день, когда я появилась на свет. Правда, папа тоже сначала воспринял это известие как розыгрыш.

Дата эта сопровождает меня всю жизнь. Меня всегда окружают добрые и открытые люди. Старуюсь видеть хорошее в любой ситуации, умею сохранять оптимизм, все трудности становятся новыми вызовами, которые я готова принять с улыбкой, и задачами, которые можно решить.

Папа мой был художником-оформителем, а мама всю жизнь проработала в медицине. Самые яркие воспоминания из детства связаны с походами в театры и художественные галереи вместе с родителями. Любовь к музеям и галереям — история семейная. Мы часто вместе ездили на Иссык-Куль и ходили в горы. Эти традиции активного отдыха передались нам с сестрой. Стараемся поддерживать их и передавать своим детям.

Спортивный характер

В начальной школе я сразу стала руководителем «звездочек». В пятом классе вошла в Совет дружины и оставалась в школьном активе до конца учебы. Участвовала в пионерской жизни, была в числе последних комсомольцев Казахстана. Многочисленные кружки в Доме пионеров помогали развивать лидерские качества.

Параллельно занималась спортом. Любила скалолазание и прыжки с парашютом. С последним получилось забавно — меня хватило всего на один прыжок. А вот скалолазанием увлекалась долго.

Замечаю, что у многих коллег, которые работают рядом, есть такая спортивная жилка. Это позволяет нашей команде добиваться результатов. Элементы спортивного менеджмента и черты характера, сформированные в детстве, помогают нам сейчас.

*Для менеджера важны
качества спортсмена:
стремление добиться
результата и умение идти
к конкретно поставленной
цели.*

Увлекалась политикой

Я дитя тех самых 80-х. Когда Горбачев стал первым президентом СССР, мне было 9 лет, я училась в третьем классе. В стране происходили большие перемены, началась перестройка. Я увлекалась политикой, знала всех наших руководителей, лидеров иностранных государств, понимала, в каком направлении мы движемся. Поэтому выбор факультета на новую тогда специальность «политология» был предопределен.

Мои студенческие годы в 90-е были непростыми. Я училась заочно — приходилось совмещать учебу и работу. Но все равно сохранила яркие воспоминания о студенческой жизни. Нам разрешали много времени проводить в вузе и посещать интересные пары вместе со студентами очного отделения, особенно на старших курсах. А после итоговой сессии даже отметили, что студенты-заочники нашего выпуска были намного сильнее студентов-очников. Это было приятно.

*Изучая политологию,
начинаешь многое понимать.
Ты видишь стратегию
движения вперед.*



С 19 лет в системе образования

В моей жизни все шло своим чередом. Еще в школе я активно участвовала в общественной жизни, была пионервожатой. Когда стало понятно, что в университете буду учиться заочно, руководство школы сказало — приходи работать.

Мне предложили должность педагога-организатора, потом — заместителя директора по воспитательной работе. В 19 лет это было то еще испытание.

У нас сложилась отличная команда молодых педагогов, которую активно поддерживало руководство.

Нам давали «зеленый свет» на эксперименты, необычные сценарии и нестандартные подходы в воспитательной работе. Все происходило естественно и органично.

Сменила горы на море

В 2000 году мы приняли решение уехать из Казахстана. Тогда это было общее веяние. Могли переехать в Подмосковье, где живут наши родственники. Но там кругом леса. Однажды, собирая грибы, я почувствовала, что лес меня подавляет, не хватает простора. А мы люди, любящие горы, простор и свободу.

Наши друзья, две семьи, уехали первыми. В Калининград. Их манило море. Мы тоже решили сменить стихию: степь и горы на море. И переехать в город с такой богатой историей.

Не знаю, как принял меня Калининград, но в какой-то момент я ощутила, что живу здесь всю жизнь. Просто однажды, возвращаясь домой, вдруг осознала, что эти улицы всегда были мне родными.

У меня очень теплое отношение к Калининграду. Я ни разу не пожалела, что мы сюда переехали. Хотя у нас было все очень непросто. Начиная от оформления документов и заканчивая приобретением жилья. В Алма-Ате мы жили в центре города, в хорошей квартире. А здесь купили дачу. Но уже ничего не имело значения.

Мы счастливы в Калининграде. Были, есть и, я надеюсь, будем.

Многопрофильность делает нас сильнее

Мне давно хотелось сменить ступень в системе образования. Про школу я знала практически все, было интересно попробовать что-то новое. В одной из рекламных газет увидела объявление о вакансии в Академии акмеологии, менеджмента и бизнес-образования. Позвонила, пришла и осталась.

Мы переехали в Калининград в июне, а уже 1 сентября я стояла на линейке и встречала первых студентов. Сначала преподавала историю, политологию, философию. А через какое-то время снова заняла должность заместителя директора по воспитательной работе.

Калининградский бизнес-колледж — многопрофильный. У нас много специальностей, которые диаметрально противоположны. Есть студенты с зелеными волосами — это наша кафедра СМИ, и при этом есть специальность «Правоохранительная деятельность», где все очень строго. Жесткая дисциплина, четкие правила, студенты, отвечая на вопросы преподавателей, говорят: «Слушаю», «Есть», «Так точно».

Многопрофильность делает нас сильнее. Она позволяет взглянуть на все специальности под новым углом. Мы четко понимаем, какие навыки нужно развивать у студентов разных направлений. И при этом уверены, что предпринимательская жилка должна быть в каждом из них. Ведь предпринимательство — это не всегда про бизнес, это еще и образ мышления, который помогает находить нестандартные решения и добиваться успеха в любой сфере.

Все, что происходит сегодня в КБК, — заслуга нашего учредителя и первого директора Алексея Поликарповича ШИНКАРЕНКО. Ему удалось создать площадку для экспериментов и особую образовательную среду, которую мы стараемся поддерживать и развивать. Здесь допускаются эксперименты, поощряется активное участие студентов, находят поддержку талантливые и увлеченные педагоги, внедряющие новые технологии.

Не секрет, что к частному образованию часто относятся скептически. Это идет еще из 90-х. Нас такое отношение всегда задевало и обижало, и мы много сил потратили на то, чтобы эту точку зрения изменить.

Для нас на первом месте стоит качество образования, а не получение прибыли. Поэтому мы постоянно стремимся к высоким результатам и выходим на новые уровни.

Нет проблем, есть задачи

Библия учит, что жизнь не посылает испытаний, которые мы не способны преодолеть. Экстренные, неожиданные и непредвиденные ситуации помогают нам расти. Выводят из зоны комфорта и заставляют двигаться вперед.

Важно воспринимать проблемы не как трудности, а как задачи. Мы живем в мире, где постоянно что-то меняется. Если ко всему относиться как к проблемам, можно потерять рассудок.

Кстати, так же считают и в Лиге директоров частных колледжей, в которой мы состоим как члены Союза директоров СПО. Там тоже уверены, что проблем нет, есть задачи.

Решение найдется всегда. Нужно просто успокоиться, досчитать до трех и выдохнуть. Паника — это самое страшное. Излишняя суета и горячность — недопустимы.

Стараемся применять лучшие практики

Нам повезло — мы участвуем в двух проектах, которые объединяют государственные и частные колледжи. Являемся членами Союза директоров России, где представлены как подведомственные учебные заведения, так и частные. Также сотрудничаем с проектом «Карьера в России», где большинство участников — представители государственных образовательных организаций.

Работа с такими структурами и людьми значительно развивает нашу образовательную организацию. Важно выезжать, двигаться вперед, видеть, что происходит в стране, не замыкаться на проблемах своего региона.

Мы стараемся применять лучшие практики коллег. Общение с ними вдохновляет и заряжает. Мы понимаем, как много людей заинтересованы в развитии нашей системы среднего профессионального образования.

В Калининграде очень мощная команда директоров. Мы тоже объединены в Ассоциацию профессиональных организаций региона. Здесь можно обсудить не только рабочие вопросы, но и личные темы.

Работа у нас непростая. Когда за день к тебе приходят десять человек с разными проблемами, это требует много энергии. Юрист, рекламист — у каждого своя важная тема. Переключиться с одного на другого, выслушать каждого — это нелегко. Поэтому советы коллег очень ценны. Чувство плеча, надежные люди, к которым можно обратиться за помощью, — это настоящая поддержка.

Когда мы долго не видимся с коллегами, не встречаемся нашими союзами и ассоциациями, я даже начинаю скучать. Да, мы постоянно переписываемся, но личное общение незаменимо.

В стране знают о нашей области и достаточно высоко ценят. Я прямо с гордостью произношу: «Мы из Калининграда».





Иногда важно отвлечься от работы

Очень люблю горы и море. Охота — это увлечение моего мужа, но мне она тоже интересна, ведь связана с поездками, приключениями и путешествиями. Наш младший сын тоже любит охоту, поэтому мы часто выезжаем всей семьей. На охоте я наслаждаюсь природой, тишиной и чтением. Муж и сын уплывают на лодке, а мы с собакой остаемся отдыхать, читать книги и любоваться окружающим миром.

Мне нравится футбол, особенно когда наша «Балтика» побеждает. Во время матча, этих 90 минут, я полностью отключаюсь от внешнего мира.

Иногда важно отвлечься от работы. Ведь когда есть мобильный телефон, социальные сети, в любой момент могут позвонить или написать. Днем, ночью — неважно. Или вдруг приходит какая-то идея — и уж ты можешь невольно беспокоить людей своими мыслями.

*Такие моменты отключения
нужны. Футбол, хоккей,
другие игровые виды спорта
позволяют забыть обо всем
и просто наслаждаться
игрой.*

Принципы руководства

Главное качество руководителя — не мешать работать коллегам. Делать все, чтобы они могли себя проявить. Увидеть потенциал каждого сотрудника и дать ему раскрыться, направляя в нужное колледжу русло.

Когда преподаватель понимает, что его ценят не только как специалиста, но и как человека, он работает с большим желанием. Сегодня все чаще говорят о «горизонтальной карьере». Когда человек работает над разными проектами и реализует свои интересы. В нашем случае — в сфере образования. Если кто-то увлекается вязанием, рисованием или шитьем, эти навыки могут пригодиться в наших образовательных проектах.

Необходимо также понимать нашу общую цель и стремиться к ней, поэтому мы часто обсуждаем стратегию.

*Когда работаешь с большим
коллективом, важно
напоминать коллегам
о направлении движения
и поддерживать общий
курс, чтобы никто не сбился
с пути.*



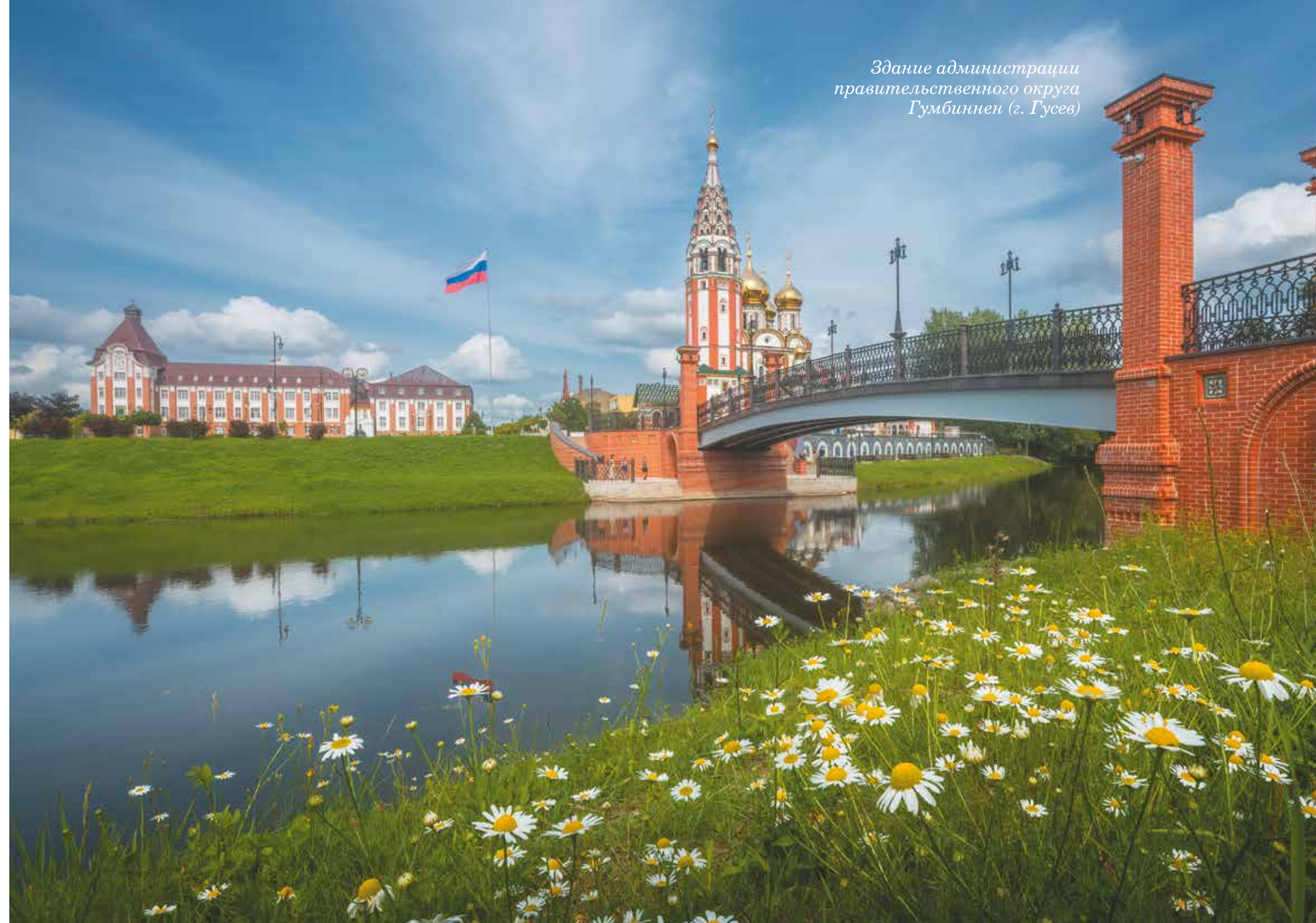
Руководитель-мечта

Я руководитель-мечта, мне так кажется) Конечно, очень хочу быть хорошим директором. Но хорошим не в плане удобным, добрым и идеальным для всех.

Моя главная цель — развитие нашего колледжа. Не останавливаться на достигнутом, продолжать расти. Важно, чтобы люди, которые тут работают, чувствовали себя уверенно и комфортно.

У нас очень молодой коллектив, у многих ипотеки, кредиты, маленькие дети. Как руководитель, я стремлюсь обеспечить им финансовую стабильность. А это возможно только при успешном развитии и процветании колледжа.

*Здание администрации
правительственного округа
Гумбиннен (г. Гусев)*





ГОЛУБЕНКО Денис Владимирович

генеральный директор
ООО «Системы Нефть и Газ Балтия»

*Сохранять ясность
в любых условиях*

Его карьера началась с книг и интереса ко всему новому — от производства до психологии. Сегодня, руководя крупным предприятием в Калининградской области, он опирается на принципы осознанности и устойчивости. Его стиль: демократичность и внутренняя дисциплина, готовность объяснять — и требовательность к исполнению. Убежден, что успех — это не личное достижение, а результат совместной работы, где каждый чувствует направление и уверенность лидера.

РОДИЛСЯ:

7 декабря 1978 года (г. Москва)

ОБРАЗОВАНИЕ:

- МГТУ МАМИ;
- МВА, ИБДА РАНХиГС;
- Независимый директор (Финансовый университет при правительстве РФ);
- Лидеры производительности (BAVT Минэкономразвития России)

ИНТЕРЕСЫ:

практики осознанности (mindfulness), медитации, чтение

КОНТАКТЫ:

+7 916 500-43-45
(доступен в мессенджерах),
golubenko.dv@gmail.com

DENIS GOLUBENKO

POSITION:

General Director, Systems Oil and Gas Baltia LLC (OGSB)

KEY QUOTE:

«Maintain clarity under any conditions»

COMPANY PROFILE:

design and manufacture of equipment for oil & gas, petrochemical and energy industries, operating both in Russia and internationally

INTERESTS:

mindfulness practices, meditation, reading



Литература и история стали частью жизни

С детства я много читал. В доме была большая библиотека, и в подростковом возрасте я перечитал практически все, до чего мог дотянуться: от классики — Джека Лондона и Фенимора Купера — до исторических и философских книг. Тогда я, по сути, учился одному простому навыку: видеть цепочки причин и последствий. Позже он неожиданно пригодился в управлении — на заводе почти все тоже сводится к причинно-следственным связям.

Со временем к художественной и исторической литературе добавились книги по управлению, психологии и вниманию. Для меня обучение — не «саморазвитие ради саморазвития», а способ не застыть в привычных схемах. Периодически пересматривать решения, проверять себя на инерцию и расширять горизонты. Любая новая информация — от серьезного исследования до короткой статьи — помогает иначе взглянуть на происходящее и не дать себе закиснуть.

Бизнес-литература специфична: в одной книге может быть всего несколько по-настоящему ценных идей. Но иногда именно эти несколько идей меняют подход к управлению людьми и процессами — и, в моём случае, целым заводом.

Первые месяцы был «мальчиком у ксерокса»

К профессиональному пути я пришел не сразу. Учился в специализированном классе при МГТУ МАМИ и выбрал автомобильное направление скорее по инерции, чем осознанно. Уже к окончанию вуза понял: автомобилестроение — не то, чем хочу заниматься дальше.

Все изменилось благодаря удачному стечению обстоятельств. Мой отец работал в крупной инженеринговой компании и помог мне туда устроиться. Так после института, в 2001 году, я пришел в компанию «Инфракрасные и Микроволновые Системы».

Первые четыре месяца я был классическим «мальчиком у ксерокса»: копировал и размножал конструкторскую документацию. Это отличный способ быстро понять, как устроена реальность производства: через бумагу, схемы, версии, правки и ответственность за мелочи.

Параллельно я интересовался всем, до чего мог дотянуться: производством, проектами, качеством. В компании это заметили и перевели меня инженером в производственно-технический отдел. С этого момента я почувствовал, что действительно на своем месте. Сегодня, вспоминая тот период, я часто говорю молодым специалистам: важно не название должности, а то, насколько вы включены в процесс и готовы учиться.

*Внимательность к деталям
стала моим первым
«тренажером» —
привычкой работать
собранным, не перескакивать
через этапы, докапываться
до сути.*

*«Не боги горшки
обжигают»*

Этот старт стал отправной точкой моего профессионального развития. Я продолжал учиться самостоятельно, изучая литературу по нефтегазовой отрасли и управлению. Амбициозность и начитанность помогли мне двигаться вперед. Появилась уверенность в том, что я знаю, как сделать лучше — и готов за это отвечать.





Примерно в 30 лет я поставил себе цель стать генеральным директором. Начинал с позиции инженера, затем работал менеджером по качеству, директором по качеству, заместителем генерального директора по стратегическому развитию.

Этот путь дал понимание, как работает завод и какие процессы критичны для его успеха. В 2008 году я принял взвешенное решение инвестировать в управленческое образование и поступил на программу MBA.

Это обучение дало системное понимание управления и укрепило уверенность при принятии сложных решений. Я убедился, что рост – это вопрос не уникальных способностей, а готовности учиться и брать ответственность. Тогда же я впервые осознанно заинтересовался темой управления вниманием и стрессом – тем, что сегодня принято называть практиками осознанности.

На тот момент я был всего лишь менеджером по качеству. Но внутри появилось твердое ощущение: «не боги горшки обжигают» – все достижимо, если учиться, практиковать и брать на себя ответственность.

Я научился не бояться принимать решения и отвечать за них. В этом помогают простые практики: остановиться, выдохнуть, посмотреть на ситуацию яснее.

Приехал спасти завод

В Калининград я приехал в феврале 2014 года. Город встретил меня ураганными ветрами и пасмурной погодой. Первое впечатление было простое: меня ждет серьезный вызов.

Я был приглашен в качестве антикризисного менеджера в период, когда акционеры принимали решение о будущем предприятия. Задача заключалась в стабилизации ситуации, обеспечении безопасности, наведении порядка в процессах и формировании стратегии дальнейшего развития. Для этого пришлось пересматривать управленческие подходы и формировать команду уже на месте. Первый период был непростым, но именно в таких условиях особенно важно сохранять ясность и действовать последовательно.

Антикризисный менеджмент – это не про резкие шаги ради внешне эффектных решений. Это про способность видеть систему целиком, сохранять спокойствие и выстраивать устойчивую основу для будущего развития. Отчасти это похоже на работу врача, где пациентом выступает предприятие.

Признаться, мне было тяжело расставаться с людьми. Это не свойственно моему характеру. Однако нам удалось оздоровить компанию и продемонстрировать ее эффективность. Мне предложили продолжить работу.

После выхода компании на стабильную траекторию мне предложили продолжить работу в роли генерального директора. Это был новый уровень ответственности, к которому я подошел осознанно.

Калининград и баланс

Со временем Калининград стал для меня точкой опоры. Здесь иной ритм жизни, который помогает сохранять баланс между работой и восстановлением. После него куда-то переезжать сложно, хотя предложения поступали.

В отличие от Москвы здесь совсем другой ритм. Когда привыкаешь, в столицу тяжело возвращаться. В Москве полтора-два часа в пробках – обычное дело. В Калининграде даже 20 минут ожидания – уже ощутимое неудобство.

Мне нравится Куршская коса в любое время года. Это место заряжает и помогает перезагрузиться. Прогулка вдоль моря на 15–20 минут, затем по лесу – мое любимое занятие.

Люблю путешествовать по Калининграду и области. Хотя живу здесь больше десяти лет, продолжаю находить новые места для отдыха и вдохновения. Не так давно открыл для себя Пионерский.

Уже считаю себя калининградцем, иногда начинаю ворчать: «понастроили тут, меняют культурный облик города». Большие проекты, с одной стороны, развивают Калининград и помогают ему двигаться вперед. С другой – иногда кажется, что город теряет часть уникальности, хотя по-прежнему остается очень зеленым.

Ставлю перед собой амбициозные цели

Я доволен текущим положением дел, и это результат совместных усилий команды. Мне комфортно от того, что завод загружен и есть работа, несмотря на трудности, связанные с местоположением Калининградской области: доставкой материалов и оборудования, отправкой готовой продукции в другие регионы России.

Когда ввели четвертый пакет санкций, доставка металла из Челябинска в Калининград, которая раньше занимала около девяти дней через Белоруссию и Литву, растянулась примерно на два с половиной месяца.

В тот момент наступил кризис: мы резко потеряли в конкурентоспособности, контрактные сроки для нас стали невыполнимыми. В такие моменты особенно важно не поддаваться панике, а удерживать фокус и работать с реальностью такой, какая она есть.

Мы начали диверсифицировать направления. Сегодня проектируем и поставляем оборудование для нефтеперерабатывающей, газовой, нефтехимической и энергетической отраслей. Сотрудничаем с производителями газовых турбин и «Росатомом», который развивает проекты в Калининградской области. Мы меньше оглядываемся назад и больше думаем о будущем – о диверсификации, развитии компетенций и устойчивости бизнеса.

Есть за что себя похвалить, но я этим не занимаюсь. Потому что не оглядываюсь назад, а смотрю вперед и ставлю перед собой амбициозные цели.

Принципы руководства

Возникающие сложности – это рабочие задачи, а не повод для драматизации. У нас не серийное производство, а проектное. Каждый новый проект приносит новые задачи и проблемы, которые нужно решать. Главное – как мы относимся к этим вызовам. Если говорим: «Ой, у нас опять проблемы», – это одно. Но если подходим к ситуации, спрашивая себя: «Интересно, что мы можем сделать в этих условиях?», – это совсем другое.

Со временем я пришел к пониманию, что одна из ключевых управленческих компетенций – способность сохранять ясность и спокойствие под нагрузкой. Навыки работы с вниманием и внутренним состоянием помогают принимать решения без лишней реактивности, выдерживать неопределенность и поддерживать команду в сложные периоды. Когда у руководителя есть внутренняя опора, у команды появляется понятная логика действий – и меньше энергии уходит на тревогу.

Руководитель должен уметь держать удар не за счет жесткости, а за счет устойчивости, осознанности и готовности брать ответственность на себя. И как капитану корабля, важно задавать направление и сохранять уверенность в своих силах, даже если ситуация сложная. Это помогает команде двигаться вперед.





Внешне я мягкий и демократичный, но внутри достаточно строг. Готов тратить время на разъяснения и повторение, но, если мы обсудили вопрос и приняли решение, буду требовать его исполнения.

Часто люди паникуют, когда что-то идет не так. Важно спокойно принимать происходящее, даже если оно негативное. Жизнь полна взлетов и падений, и завод не исключение. Нужно уметь принимать и успехи, и трудности как естественную часть процесса.

У нас не серийный бизнес. То много проектов – и все в панике: ресурсов не хватает, непонятно, как их реализовать. То проектов нет – и снова страх: как будем жить дальше, не сократят ли всех?

Руководитель должен уметь держать удар. Не на публику, а по-настоящему: «Да, мы возьмем это на себя и начнем работать». И показывать команде: что бы ни случилось, мы справимся.



Ясность как основа движения

Сейчас собралась команда, которая уже многое сделала и продолжает активно работать. На 2026 год запланирован огромный объем задач. Сегодня перед нами стоят масштабные цели и высокий темп работы. Это требует внимания, собранности и способности работать с тем, что есть, не теряя ясности.

Моя задача как руководителя – сохранять ясность и равнозначность – одинаково высокое качество управленческих решений и действий независимо от давления, усталости и внешних обстоятельств. И помогать команде действовать так же.

Когда эта предсказуемость становится нормой, из нее складывается устойчивость: для людей, процессов и результата.



ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» (OGSB) специализируется на проектировании и поставке оборудования для нефтеперерабатывающей, газовой, нефтехимической и энергетической отраслей



ЗАЙЦЕВА Елена Ренадовна

генеральный директор и акционер
АО «Портовый элеватор»

*Нельзя быть
«проходящим по жизни»,
ты живешь здесь и сейчас*

Она выросла в семье, где любовь и традиции были основой: запах пирогов по утрам, совместные походы в театр, поездки в лес. Эти ценности привнесла в свою карьеру: дорожит отношениями, помогает коллегам, не ставит перед собой искусственных ограничений. Сегодня руководит Портовым элеватором — сложным и опасным объектом со 100-летней историей. Умеет сочетать строгость с человечностью.

РОДИЛАСЬ:

12 декабря 1960 года
(г. Кирово-Чепецк, Кировская область)

ОБРАЗОВАНИЕ:

- Ленинградский горный институт им. Г. В. Плеханова;
- Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова;
- Executive MBA КМБШ, Государственный университет управления (Москва);
- Школа Бизнеса в Тоскано (Италия) и в Берлине (Германия);
- SDA Bocconi School of Management (Милан);
- Darden School of Business (Сингапур)

ИНТЕРЕСЫ: путешествия, обучение
СЕМЬЯ: дочь и две внуки

КОНТАКТЫ:
+7 (4012) 632-215,
e.zaitseva@elevator-port.ru

ELENA ZAITSEVA

POSITION:

General Director and Shareholder,
Portovy Elevator JSC;
InflotWest LLC

KEY QUOTE:

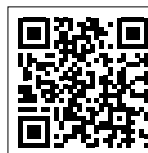
«You cannot simply drift through life;
you live here and now»

COMPANY PROFILE:

the specialized grain terminal
is located on the premises of the
Kaliningrad Sea Commercial Port.

INTERESTS:

Interests: travelling,
continuous learning



Все мы родом из детства

Я знаю, что вся жизнь человека складывается из тех традиций и привычек, которые были заложены в детстве. Когда рождается ребенок и растет в семье, где его любят, вкладывают в него душу и уделяют много внимания, то и жизнь его становится насыщенной яркими событиями, желанием реализовать самые амбициозные цели, получить удовольствие от результатов и делать мир вокруг себя счастливее. Так сложилась и моя жизнь благодаря моим родителям, родителям моих родителей и моей семье, где мы с мужем уже выполняли роль родителей.

Мои родители любили жизнь, свою семью, работу, друзей и даже ленинградскую погоду. Мама, врач-педиатр «от Бога», вылечила и спасла много маленьких пациентов, а папа — инженер-ядерщик, стоял у истоков зарождения ядерной энергетики в стране. Он был и «физиком», и «лириком», отлично играл на гитаре, мандолине, а у мамы было прекрасное сопрано, и на «капустниках» с друзьями они были заводилами.

В выходные дни мы вместе ходили в театр, ездили в лес или с папой на катере в Финском заливе ловили рыбу.

Мы с мужем Александром старались эти традиции сохранить и в нашей семье, переехав из Ленинграда в Калининград по распределению после окончания в 1984 году «Макаровки» — Государственного Университета морского и речного флота им. Адмирала Макарова.

Меня окружали любовью и заботой не только родители, но и бабушка с дедушкой. Когда я приезжала к ним на каникулы в деревню, бабушка пекла самые вкусные пироги.

Просыпаться под пение петухов и аромат свежеспеченного хлеба, наполнявший весь дом, было настоящим блаженством. Солнечные лучи утреннего южного солнца освещали все вокруг. Я старалась поддерживать эту традицию и когда мои внуки были маленькими. Они оставались у меня на ночевку, и я тоже пекла пироги.

Учиться и мечтать

Прекрасное базовое образование я получила в Ленинградском горном институте (Санкт-Петербургском горном университете) им. Г. В. Плеханова. И хотя мне не пришлось работать по специальности, уровень знаний, полученный в ЛГИ, стал надежной основой для получения компетенций в других областях деятельности и бизнеса.

Реализация классического выражения «от слова к делу» на практике мне показал мой папа, который, собираясь в командировку на атомном ледоколе «В. И. Ленин» в Арктику, заинтересовался кристаллической структурой снежинок и решил создать каталог их возможных вариаций.

Чтобы углубиться в эту потрясающую историю, он решил изучать кристаллографию, которую преподавали в Ленинградском горном институте, и отец поступил туда заочно. В то время я училась в 5-м классе, и папа взял меня с собой, сказав: «Поехали, покажу тебе горный институт, там потрясающий музей». Я была в восторге.

С тех пор появилась мечта учиться в институте, основанном в 1773 году императрицей Екатериной II, где меня поразили блеск драгоценных камней и лабиринты подземных галерей шахт на макетах в музее, интернациональный дух студенчества и вкуснейшие котлеты в студенческой столовой. Через 5 лет мечта была реализована, и я стала студенткой этого замечательного вуза.





Пять лет учебы в институте пролетели быстро. За это время я освоила множество навыков: научилась блестяще чертить эскизы, выучила сопромат, научилась пользоваться таблицами эфемерид в астрономии для расчета координат небесных тел, превращать плоские изображения в объемные с помощью приборов фирмы «Карл Цейс Йена» в фотограмметрии.



Я активно участвовала в комсомольской жизни университета, а также успела выйти замуж за курсанта «Макаровки» и родить очаровательную доченьку.

Так что новая взрослая жизнь меня не пугала, и я даже была готова вместе с нашей маленькой семьей переехать из Северной столицы в неизвестный Калининград, затерявшийся среди Советских Прибалтийских республик и европейских стран Варшавского договора.

Понаехавшие

Калининград нас встретил аллеями каштанов, брусчатыми мостовыми, готическими кирхами, выполняющими функции складов или спортивных залов, рыжими черепицами красивых особняков с отвалившейся штукатуркой и заборами из кладбищенских оградок в районе Амалиенау.

В центре города — «хрущевки» и высотки советского минимализма, полуразрушенный Кафедральный собор на острове Канта и Дом Советов, в который никто не хотел въезжать, потому что он был построен на фундаменте разрушенного Королевского замка с огромным количеством подземных ходов и риском разрушения.

Магазины поражали пустотой прилавков. И при всей колоритной неустроенности и не до конца утраченной европейской изысканности город, под колокольчик мусоровозов, принимал переселенцев различных волн заселения с очаровательным великодушием.

Наша волна молодых специалистов, в которых нуждалась портовая инфраструктура, дружно заселила общежития в Балтийском районе и начала реализовывать свои знания, умения и энтузиазм на пользу замечательного города моряков, рыбаков и обалденно красивых женщин.

Всегда все было интересно

Нельзя быть «проходящим по жизни». Ты живешь здесь и сейчас. Мне всегда все было интересно. В молодости ты не знаешь, чего хочешь. Можно попробовать многие вещи, но с этим опытом нужно прожить.

Я рано вышла замуж, у нас был студенческий брак. Это был лучший на свете мужчина. Он учился в академии Макарова и всю жизнь работал по полученной специальности. Мы приехали в Калининград по его распределению.

Я окончила горный институт, но ни дня не работала по специальности. В Калининграде устроилась на кафедру вычислительной техники в КВИМУ. Потом жизнь изменилась, как и страна. Советский Союз распался, мы перешли от плановой к рыночной экономике.

Очень благодарна мужу за то, что он меня за ручку привел работать в банк. В те годы программисты, молодые, задорные, были востребованы в коммерческих банках.

Система менялась полностью. Это было интересно. Я работала в лучших банках города — «Европейском», «Энерготрансбанке». Мы помогали клиентам, начали сотрудничать с таможней, учились друг у друга.

Хорошо, когда человек выбирает профессию и посвящает ей жизнь. Он развивает свои навыки и достигает успеха. Но есть и другой путь, как у меня.

Я пробовала разные сферы — здесь поучилась, здесь попробовала, и все, что касается профессии, мне очень нравилось. У меня были хорошие руководители, которые помогли мне расти.

Если человек чего-то хочет, у него все получится

Мы приехали в Калининград, город, который тогда был для нас чужим. Шли рука об руку с мужем, хотели много знать и многого добиться.

Но жизнь полна испытаний. Самое тяжелое для меня — потеря мужа. Он был акционером Портового элеватора. У государства было 51%, у него — 47%. Друзья сказали: «Саша столько сил вложил, чтобы создать этот актив и поддерживать его работу. Этот флаг нужно подхватить».

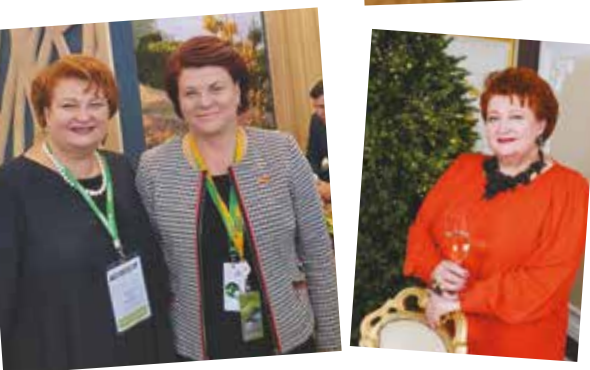
Я не стремилась стать директором, но судьба распорядилась иначе. Это было сложное решение. Всё было по-другому: люди, функции, задачи. Я приехала на элеватор, собрала коллектив, всё производство. Мы сели напротив друг друга, и я сказала: «Я не знаю, как работает элеватор, но я хороший менеджер. Вы — суперпрофессионалы. Если мы пойдем вместе, я буду работать директором. Если скажете «нет, вы нам не подходите», я не приду».

Попросила коллектив проголосовать. Мне было важно, чтобы это было их решение. Проголосовали единогласно. И вот уже несколько лет мы идем рука об руку, друг друга многому научили и продолжаем учить.

Мы, женщины, действительно отличаемся от мужчин. Мы думаем и переживаем по-другому. Принимая управленческие решения, я всегда прислушиваюсь к мнению мужчины, которого уважаю в бизнесе.

Если рядом есть люди, которые тебя поддерживают, успех гарантирован.





Нет нерешаемых задач

Каждый человек сам выстраивает свой потолок. У меня была замечательная семья. Однажды мы с мамой разговорились, и она сказала: «Леночка, запомни: нет задач, которые невозможно решить». Эти слова я до сих пор храню в сердце, и жизнь подтверждает их правильность.

У меня был очень сложный период, когда казалось, что преодолеть трудности невозможно. Но я помнила мамины слова. Нужно было сесть и подумать: что может помочь в этой ситуации? Как прошлый опыт может выручить? Возможно, нужно найти нестандартное решение.

Огромную роль играют те, кто рядом. Мне всегда везло с окружением. Я верю: тем, кто творит и созидает, всегда приходит помощь.

Важно не строить себе потолок и не вводить ограничения, ведь жизнь — только ваша. Нужно внимательно подбирать команду, которая будет рядом. Дорожите друзьями и отношениями, ведь сегодня помогаете вы, а завтра они поддержат вас.

Семья — это самая главная команда, которая поддерживает вас всю жизнь, дает возможность передохнуть, набраться сил, сформировать новые планы. От человека зависит стабильность, которую может создать только семья.

Дом — это не просто место, это главная команда в вашей жизни.

Остановиться невозможно

Нельзя быть профессионалом, не проявляя инициативы и не генерируя процессы, которые будут удовлетворять клиентов. Когда человек действительно увлечен своей работой, он берет на себя инициативу в своей области.

Портовый элеватор — это опасный производственный объект, требующий строгого соблюдения правил охраны труда, пожарной и производственной безопасности. Пренебрежение этими требованиями несет в себе большие риски.

Чтобы актив, которому больше 100 лет, был в хорошем состоянии, нужны постоянные модернизации и ремонты, а это деньги. Деньги — это я, управленец, который принимает решения о том, когда и что ремонтировать.



Никогда не думала, что мои теоретические знания в технических науках пригодятся мне в реальной жизни. Жизнь непредсказуема, и никто не знает, что нас ждет впереди. Все, что мы переживаем, может пригодиться в будущем. Возможно, это станет нашей палочкой-выручалочкой, которая позволит принять правильное решение и избежать потерь.

Если ты в бизнесе, жизнь не даст тебе возможности остановиться. Остановка и бизнес — вещи несовместимые.



Легендарный барк «Крузенштерн» у причала Портового элеватора



ИВАНЮК Виктор Иванович

руководитель проекта
«РусскаяЯ ЕвропА»

*Я по природе пахарь,
и пашу до сих пор*

Он приехал в Калининград «чтобы наесться рыбой» — а остался, чтобы строить будущее. Прошел путь от мелиорации и берегозащиты, создания туристической инфраструктуры и знаковых проектов в Светлогорске и Калининграде до проектов федерального значения. Почетный строитель России, Почетный гражданин Светлогорского ГО, блогер с многотысячной аудиторией, которая ценит его мудрость, опыт и знания. Его проект «Русская Европа» — не просто район, а манифест: город может быть комфортным, современным и по-настоящему своим. 40 лет в отрасли, пять попыток получить звание Заслуженного строителя — и четкое убеждение: доброта без твердости бесполезна, а управление страхом — тоже навык.

РОДИЛСЯ:
16 августа 1955 года
(д. Опушки, Гурьевский р-н,
Калининградская обл.)

ОБРАЗОВАНИЕ:
Белорусская сельскохозяйственная
академия (Мелиорация)

ИНТЕРЕСЫ:
горные лыжи, теннис

СЕМЬЯ:
женат, дочь и две внучки

КОНТАКТЫ:
+7 911 476 74 64,
Info@aip39.ru

VICTOR IVANYUK

POSITION:
Project Leader, «Russian Europe»
(eco – neighborhood in Kaliningrad)

KEY QUOTE:
«I am a born toiler, and I keep plowing
ahead to this day»

COMPANY PROFILE:
building and construction

INTERESTS:
mountain skiing, tennis



Моя семейная география

Родители приехали в Калининградскую область из Белоруссии, в числе первых переселенцев. Им выделили небольшой дом в деревне Опушки Гурьевского района, где я и появился на свет.

Через пять лет, после инцидента с ботинком Хрущева и начала Карибского кризиса, они испугались, что область могут отобрать, и вернулись в родную республику.

Так что вырос я в Белоруссии, в городе Радищеве Брестской области. После школы поступил в Белорусскую сельскохозяйственную академию на гидротехнический факультет, выбрав специальность «мелиорация». В те годы мелиорация была важной и востребованной отраслью.

Времена были голодные. На прилавках магазинов — только килька, березовый сок, томаты, хлеб и сало. Отец советовал: «Уезжай в Калининград, там хоть рыбой сможешь наесться». С этим наставлением и багажом знаний я и приехал.

Мне было важно все

Устроился в Институт по проектированию и мелиорации народного хозяйства области, занимался полдерными системами в Полесском и Славском районах. Мы строили и курировали работы мелиоративных ПМК. Появилась семья, обустроились в современном общежитии. Но квартиру не давали, и я решил, что пора что-то менять.

Переехал в Светлогорск, попал в РЗСУ противооползневых работ на должность главного инженера. Там мне сразу предоставили квартиру как молодому специалисту. В «Балт-берегозащите» я проработал около десяти лет. Оклад — 220 рублей, как у подполковника или майора. Но и работы всегда было много.

Помню, как Куршская коса размылась морем и залив слился с ним. Мы, специалисты СРЗСУ противооползневых работ, почти неделю круглосуточно защищали корень косы. Работали на износ, но это было интересно. Был еще проект по переброске нескольких кубов песка в Светлогорскую бухту из Филинской. Сейчас все восхищаются широкими пляжами и природой, а тогда я, молодой специалист (мне было 28 лет), руководил всеми этими процессами.

Земснаряд брал воду из моря, превращал ее в пульпу (это 80% воды и 20% песка) и по пульпопроводу перемещал песок вдоль береговой линии. Зачем? Пляж — лучшая волнозащитная конструкция, и бухта требовала наполнения песком.

Это прекрасные воспоминания. Судьба распорядилась так, что я получил хорошую должность, работу и квартиру. Бесплатно. Хотя родители отправляли меня сюда, чтобы не пришлось голодать.

Что помогло мне? Наверное, работоспособность и равнодушие. Я по природе пахарь, и пашу до сих пор. Мне было важно все. Что-то подсмотреть, где-то взять идею, лучшее внедрить.

Начало в эпоху хаоса: от депутатского кресла к первому бизнесу

В 90-х беспорядка хватало и в стране, и в области. Мы верили, что от нас что-то зависит. Что сможем собраться, проголосовать и выбрать тех, кто наведет хоть какой-то порядок.

Нужно было проявить себя, высказать свое мнение. Это было начало перестройки, когда на основе выборов формировались новые властные структуры. Все было в новинку. Коллектив выдвинул на выборы меня, и я, как человек инициативный, не отказался. Так стал депутатом Городского совета. Должность была общественная и неоплачиваемая.

И вроде бы все было нормально — и черная «Волга», и кабинет на берегу моря, но кооперативщики получали уже по тысяче рублей в месяц. И я подумал — надо куда-то двигаться. Начал производить шлакоблоки и строить гаражи. Это был мой первый бизнес-опыт.





Параллельно в течение десяти лет был председателем Совета депутатов города Светлогорска.

Должность тоже была общественная, и, чтобы придать ей значимость, говорил: «Я – председатель Законодательного собрания курорта федерального значения».

Не буду перечислять все, что сделал для Светлогорска. Главное — не причинил вреда. Наша компания реализовала такие проекты, как «Спортивный Олимп», «Фальк Отель», гостиница «Русь». Уже тогда мы впервые в России применили систему наружного утепления зданий «Тепло-Авангард», и до сих пор даем 25-летнюю гарантию на свои работы.

В 2021 году стал лауреатом регионального конкурса «Человек. Событие. Время», был признан Почетным гражданином Светлогорского городского округа. Пришлось пережить многое. На волне успеха в 2004 году выдвигался на пост главы Светлогорска. В первом туре одержал победу, во втором уступил сопернику.

После поражения долго восстанавливался. Многие не верили в мое возвращение. Но я продолжил работу и в итоге достиг успеха.

Первый счастливый город России

После выборов у меня остался небольшой участок земли под Светлогорском. В одиночку удержать его было сложно — находилось немало желающих отобрать. Начал искать поддержку. Так 2007 году судьба свела меня с Александром ЯРОШЕНКО, генеральным директором ИК «АвангардИнвестПроект».

«Русская Европа» в Калининграде — наш ключевой проект, которым я горжусь. Мы создали уникальный район, который задает новые стандарты городской жизни, объединяет современные стандарты комфорта и архитектурные традиции региона.

А всего несколько лет назад на этом месте были болота и заросли. В 2018 году начали строить дорогу к чемпионату мира по футболу. Нашей компании на участке в 20 га правительство доверило сделать перехватывающую парковку для гостей из Европы. Потом эту площадку передали нашей компании под комплексное освоение территории с договором аренды на 10 лет.

Первый жилой комплекс «Адрес счастья» уже построен, второй сдаем в 2026 году. За оставшиеся восемь лет планируем ввести в эксплуатацию еще четыре комплекса. В результате появится первый счастливый город в России — Русская Европа в Калининграде.

Знаете, что такое счастливый город? Это место, где все необходимое всегда рядом. Мы не просто строим дома — мы создаем комфортное пространство для жизни, работы и отдыха.

Открытость как фундамент. И команда, которая не хочет уходить

С командой тоже было непросто, хватало всего. Но сегодня у нас подобралась те, кто будет очень сожалеть о том, если его уволят или кто-то из сотрудников решит перейти на другую работу. Потому что лучшей работы им не найти. Все наши руководители — отличные специалисты, и я не самый главный из них. Я просто скромный руководитель проекта «Русская Европа» в Калининграде.

Когда ты работаешь открыто и честно, не допускаешь каких-то кривотолков в коллективе, это очень важно. Уже около пяти лет каждое утро мы проводим планерку в Zoom. С 7 утра на полчаса собираются более 80 человек. Жены, мужья и дети тоже слушают. Сотни людей каждое утро участвуют в этом прямом диалоге, узнавая правду о том, что происходит в нашей компании.

Мы выстраиваем партнерские отношения с агентствами недвижимости и агентами, придерживаясь открытой политики, всегда выполняя наши договоренности и обязательства. Согласовываем планировки, архитектуру, и благодаря этому они продают нам более 60% объектов. В 2025 году этот показатель достиг 63%.

В этом году наблюдается небольшой спад, но мы уверены в нашем будущем. Никто в стране не строит такие комплексы с такой уникальной архитектурой и наполнением. Мы смело идем вперед.

И я четко понимаю — если ты видишь удачный бизнес, значит, кто-то когда-то сильно рискнул. В понимании этой сути и кроется наш успех.

Всегда чем-то рискуем

Идем на грани фола. Пережили уже не один кризис, сейчас наступает очередной. И нужно сделать что-то неожиданное, что выйдет за рамки общего понимания. Рисуем постоянно. Закредитованность перед банками очень высокая. А ты являешься единственным поручителем, ставишь под залог все свое имущество и банковские счета. Без этого никто не предоставит деньги на проектное финансирование. Мы рискуем вместе с нашими партнерами, рискуем благополучием наших семей.

Может, некоторые думают: вот, они такие крутые, деньгами сорят. Футбольные поля строят на паркинге, зоны отдыха на крыше, теннисные корты, фонтаны во дворах. Им что, деньги девать некуда? На самом деле у каждого нашего поступка есть своя логика.

На Цветном бульваре отремонтировали фасады соседних домов — вид из окна стал лучше. На ремонт потратили 7 миллионов, но не потеряли 70.

Есть закон обмена, и у нас он работает с превышением. Если ты вложил рубль — получишь полтора.

Наставники, соратники, наследники

Надежная поддержка и тыл — это не только семья, это еще и мои партнеры. Хочу выразить огромную благодарность Александру ЯРОШЕНКО, который меня понимает и практически во всем поддерживает. Я постарше, почти в отцы ему гоюсь. Иногда у нас возникают споры, но у него хватает мудрости выслушать и успокоить меня. Это приносит свои плоды: я подкидываю идеи, подбираю хороших архитекторов и других специалистов, а он достойно воплощает все проекты в жизнь.

В прошлом он был летчиком-истребителем, потом переучился на строителя. Имеет немало наград и, надеюсь, скоро станет Заслуженным строителем России.

А я скромный Почетный строитель России. За плечами более сорока лет опыта в строительной отрасли. Звание Заслуженного строителя пока не присвоили, хотя подаю заявку уже в пятый раз.

Семья тоже в теме. И в бизнесе. 15 лет назад наша дочь вышла замуж, и в нашей жизни появился зять. Он занимался производством штукатурок и проявлял интерес к строительству. Предложили участие в проекте «Русская Европа». Это было мудрое решение. Сегодня наш зять работает директором по развитию, руководит отделом продаж и поддерживает отношения с партнерами. Это ключевая роль в компании. Кроме того, он стал отцом двух моих внуков.

Дочь — это дочь. В свое время пришлось где-то проявить строгость, чтобы она не слишком гордилась своим положением ключевой фигуры в семье. Внукам 13 и 15 лет, это возраст для подружек и гаджетов, а не для бабушки с дедушкой. Мы в их возрасте часто ездили в деревню, чтобы помочь по хозяйству или поработать на стройке. А сейчас попробуй до них дозвониться. Приезжают в основном по праздникам — мы с супругой живем в одном из наших ЖК «Адрес счастья».





У меня были отличные учителя, которые научили меня думать, в чем-то быть авантюристом и проявлять креативность. Это очень помогло мне в жизни. В свое время дружил с генератором (и будущим губернатором) Владимиром ЕГОРОВЫМ — на выборах я был его доверенным лицом. А сейчас строю Адмиральский квартал в Рыбинске. Один из комплексов будет называться «Ушаков», а другой — «Егоров».

Развитие, вдохновляющее Россию

Калининградская область преобразуется. Природа здесь уникальна, есть море и две косы. Курортные города Светлогорск и Зеленоградск — настоящие жемчужины, остальные тоже потихоньку растут и застраиваются. Активно развивается сельский туризм, восстанавливаются разрушенные замки и кирхи. Часто получается даже лучше, чем было. Строительные организации работают хорошо.



После чемпионата мира по футболу произошел значительный скачок в развитии. Началось строительство прибалтийского берегового кольца, сначала до Светлогорска, а затем до Балтийска. В отличие от многих других регионов России, здесь строят меньше хлама. Здесь строят со смыслом, с учетом долгосрочной перспективы и потребностей людей. Мы вдохновляемся и идем обустроить Россию.

Принципы руководства

Жесткач. Надо встать в шесть утра, быстро умыться и сделать зарядку. В семь начинается планерка, на которой нужно ответить на все сложные вопросы. И еще больше задать. Беру телефон и проверяю, кто присутствует. Затем определяю, какие вопросы задать. Все участники подготовлены и примерно понимают, чего ожидать.

Каждый день — новая тема. В первый день все сотрудники представляют отчеты по работе в социальных сетях. Рассказывают, как они нас рекламируют. Во вторник обсуждаем ЖК «Адрес счастья» и объекты в Ярославле. В среду говорим о партнерских отношениях: сколько брокер-туров и экскурсий провели.

В четверг делимся вдохновляющими докладами о втором жилом комплексе в Ярославле. В пятницу встречаемся с амбассадорами — их в списке около 300 человек. Это — наша сила в продажах, хотя не все застройщики даже слово такое знают.

Жесткий руководитель и звезда соцсетей

Я не просто начальник, я жесткий руководитель. Оказывается, меня боятся. Всегда считал себя доброжелательным, но факт остается фактом: меня опасаются. Но уметь управлять страхом — это тоже навык. Добряк может потерять все, если не умеет правильно реагировать. Он может быть по натуре добр, но если что-то идет не так, всегда нужно уметь справедливо пожурить.

Я еще блогер. Сам веду свой аккаунт в ВК. Другие платформы пока запретили. Это не просто хобби, а полноценный бизнес. Люди интересуются моим контентом, просмотров много. Делюсь своим опытом, полезными знаниями, рассказываю о фасадных системах, благоустройстве и наших проектах. Мой контент действительно полезен и ценен.

Может, совсем скоро на форумах недвижимости не мы будем платить за участие, а мне заплатят за то, что приехал)

Когда тебя боятся — это навык. Когда тебя смотрят, читают и слушают — это бизнес.

ЭКОквартал «Русская Европа» признан лучшим жилым комплексом России по итогам Всероссийского конкурса «ТОП ЖК-2026»





КОЙКО Роман Анатольевич

генеральный директор
ООО «Алевро»

*Бизнес начинается
с уважения к людям*

Он помнит мамино «Язык до Киева доведет» и отцовские уроки о том, что важнее быть честным, чем богатым. Школьный хулиган, капитан баскетбольной команды, студент БФУ, начинающий экспедитор с нулевым опытом — каждый этап его жизни формировал характер и подход к делу, укреплял убеждение: настоящий успех строится на честности — с партнерами, клиентами, сотрудниками. Пережил банкротство и построил успешный бизнес на контейнерных перевозках. Гордится не статусами, а семьей и командой. Считает, что настоящий успех — это когда люди рядом чувствуют себя уверенно и спокойно.

РОДИЛСЯ:

7 октября 1989 года (г. Калининград)

ОБРАЗОВАНИЕ:

• БФУ им. Канта, факультет сервиса
(Организация перевозок и управления
на транспорте)

ИНТЕРЕСЫ:

СЕМЬЯ: женат, воспитывает сына

КОНТАКТЫ:

+7 909 784-90-99,
Info@alevro.ru

ROMAN KOYKO

POSITION:

General Director, Alevro LLC

KEY QUOTE:

«Business begins with respect
for people»

COMPANY PROFILE:

transport and logistics company
serving businesses

INTERESTS:

football



Родители научили главному

С детства мне прививали простую, но очень важную мысль: к людям нужно относиться с уважением — независимо от их статуса, профессии и положения в обществе. Мама всегда говорила, что не бывает «более важных» и «менее важных» людей. Она работала швеей, отец был географом, и именно от них я унаследовал это отношение к жизни.

Подростком я был непростым: любил похулиганить, часто спорил, поздно возвращался домой. Меня, как и многих ровесников, тянуло к новым эмоциям и впечатлениям. Родителям приходилось нелегко. Но со временем спорт стал той опорой, которая помогла направить энергию в правильное русло. Я серьезно занимался баскетболом, стал капитаном школьной сборной, играл в футбол, занимался легкой атлетикой. Родители видели, что у меня появилось настоящее увлечение, и это их радовало.

От мамы мне запомнилась фраза: «Язык до Киева доведет». От отца — уроки о другом: не обижать слабых, уважать женщин, уметь дружить и ценить людей рядом. Он никогда не учил меня думать только о деньгах или выгоде. Гораздо важнее для него было, каким человеком я вырасту.

*Если бы я строил бизнес
только ради прибыли,
стремясь быть первым
любой ценой, то давно
превратился бы
в карьериста, готового идти
по головам. Но для меня это
никогда не было правильным
путем.*

Первые уроки труда

На Первый хлебозавод мы пришли устраиваться впятером, вместе с друзьями (до сих пор вместе и дружим, несмотря на время и обстоятельства). Почти всех взяли укладчиками и упаковщиками, а меня неожиданно определили каменщиком. Спросили, умею ли работать с лопатой, — и отправили в другой отдел.

Всего за три месяца я получил столько жизненных уроков, что они остаются со мной до сих пор. Это был важный переходный период между школой и студенчеством. Параллельно подрабатывал грузчиком. Заказчики с трудом верили, что худой невысокий парень весом всего 53 килограмма может вдвоем с напарником спустить рояль с девятого этажа. Но деньги были нужны, хотелось самостоятельно, иметь возможность позволить себе что-то свое.

Сейчас иногда шучу, что в грузоперевозки пришел еще до института — просто тогда сам был частью этого процесса.

Университет, ответственность и первые взрослые роли

После окончания 25-й школы я поступил в БФУ на факультет сервиса. Началась новая жизнь: новые люди, новая среда, новые задачи. Старые школьные связи постепенно ушли в прошлое, приходилось заново выстраивать круг общения, искать свое место.

Учился я без академического фанатизма, но практики в жизни было много. Уже на втором курсе начал работать охранником. В те годы безопасность вуза во многом обеспечивали сами студенты. Мы дежурили на крупных мероприятиях, в том числе во время визитов первых лиц государства и будущего Патриарха Кирилла. Работали посменно, знали университет изнутри, имели доступ ко всем ключам — и, конечно, в этом ощущалась определенная ответственность и даже символическая власть.

*Но главное было не в этом,
а в понимании: взрослая
жизнь начинается там,
где ты учишься отвечать
не только за себя,
но и за общее дело.*





В логистику — по рекомендации друзей

В экспедиторскую компанию я пришел по рекомендации друзей-студентов. Опыта не было совсем. Первые полгода практически ничего не зарабатывал, и однажды руководитель сказал мне прямо: либо ты действительно начинаешь двигаться вперед, либо нам придется расстаться. Это был жесткий, но полезный момент. Я собрался и включился по-настоящему.

Постепенно появились первые договоры, первые серьезные клиенты, первые результаты. Со временем я начал вести крупнейшие контракты компании и заслужил доверие заказчиков.

Эти семь лет оставили двойственное впечатление. С одной стороны, директор был моим однокурсником, и временами мне казалось, что меня обходят. С другой — именно там я получил опыт, который невозможно заменить ничем. Это была школа профессиональной гибкости, ответственности и умения находить решения там, где их, на первый взгляд, нет.

Экспедитор должен быть гибким и находчивым, но не переходить границу. Очень важно сохранять баланс: уметь решать сложные задачи, не обманывая и не нанося вреда ни клиенту, ни партнеру, ни себе.

Решение идти своим путем

После рождения ребенка я особенно остро почувствовал, что прежнего заработка уже недостаточно. При этом работал с полной отдачей. Тогда и пришло понимание: пора попробовать строить что-то свое. Семья меня поддержала.

Первый офис находился на улице Сергеева, 2. Это были всего 14 квадратных метров. Сначала я работал один, потом начали появляться коллеги. Мы открывались буквально на последние деньги: все, что у меня было, ушло на оплату аренды за первый месяц.

С прежним руководителем я расстался честно и открыто. Сразу объяснил, что хочу работать на себя. Никого не переманивал, не пытался увести клиентов. Для меня было важно не нарушать интересы тех, с кем работал раньше. Компания сама уведомила клиентов о моем уходе и передала их другому сотруднику. Но примерно через полгода многие из них начали звонить сами и спрашивать, могу ли я снова с ними работать.

В тот период я не воспринимал себя классическим начальником. Скорее, я был дружеским партнером.

В логистике мы всегда чувствовали себя одной командой, где все равны и каждый важен.

«Алевро»: идея трех друзей, ставшая бизнесом

Компания «Алевро» появилась в 2015 году. Название сложилось из первых букв имен трех друзей — Алексея, Евгения и Романа. Изначально мы планировали заниматься реализацией готовых продуктов питания, которые достаточно разогреть в микроволновке.

В городе Стародубе Брянской области до сих пор работает завод по производству сухих пайков. Мы приехали туда, договорились о сотрудничестве и начали пробовать продавать эту продукцию в Калининграде. Торговали на ярмарке у Дома Советов: рядом у людей были картошка, огурцы, помидоры, а у нас — консервы и готовые обеды. По выходным ставили стол, разговаривали с людьми, пробовали, ошибались, снова пробовали.

Мы ездили по магазинам, предлагали продукцию, но опыта было очень мало. Где-то отдавали товар, где-то теряли в учете, где-то просто забывали, в какие точки уже заезжали. Учились буквально в процессе. Но продукт людям нравился — еда действительно была вкусной, мы и сами ею питались.

Через полгода один из друзей вышел из проекта. Потом состав снова менялся. Обязанности перераспределялись, я занимался клиентами и документами, но с самого начала честно сказал: в финансовые вопросы меня лучше глубоко не погружать, чтобы потом ни с кем не вступать в конфликты.

Со временем партнеры ушли, а компания осталась. Бизнес в прежнем виде обанкротился. По сути, у меня осталось только название. Но именно оно со временем стало основой нового этапа.

В 2017–2018 годах началось небольшое, еще нестабильное, но уже заметное развитие. При этом с бывшими партнерами мы сохранили хорошие отношения: Алексей ушел в строительство, Евгений — в сельское хозяйство. До сих пор общаемся и встречаемся.

Мы начинали как почти семейная история. Даже сейчас, когда бизнес расширился, стараемся сохранить этот дух, хотя с ростом масштабов это становится все сложнее.

Гибкость помогла выстоять

Пандемия стала тяжелым испытанием для всех, но именно в этот период наша компания неожиданно получила мощный импульс к росту. Работы стало больше. Мы были молоды, амбициозны, предлагали качественный сервис — и компании стали охотнее приходить к нам.

Появились ресурсы для развития, и мы переехали в Балтийский бизнес-центр, в офис площадью 50 квадратных метров. Начали расширять команду. Один из ключевых сотрудников открыл отдел европейских перевозок. А когда границы закрылись, мы не стали сворачивать это направление, никого не увольняли и не поддались панике.

Мы перестроились. Начали активно развивать контейнерные перевозки. Сначала два контейнера, потом три, потом десять, двенадцать... Постепенно бизнес стабилизировался, мы вошли в работу с субсидиями, а морские перевозки стали для нас важной точкой опоры. Компания «Алевро» стала известна. Мы вышли на новый уровень.

Мы выстояли потому, что сумели остаться гибкими и устойчивыми даже тогда, когда казалось, что у бизнеса нет будущего.

С выбором команды не ошибся

Первым логистом в компании стала Ксения. Ее прежняя транспортная фирма закрывалась, и мне ее порекомендовали как сильного специалиста. Я воспринял это как знак: пора не только работать самому, но и брать на себя ответственность за команду.

У меня не было опыта в найме сотрудников. Я не понимал, как правильно проводить собеседования, на что обращать внимание, как оценивать людей. Все выглядело почти наивно: человек приходит, я спрашиваю: «Как дела?», слышу «Нормально» — и собеседование, кажется, уже можно заканчивать. Но, несмотря на отсутствие системного подхода, с ключевыми людьми я не ошибся.



Сегодня у нас очень низкая текучка кадров. Мы держимся друг за друга, рекомендуем знакомых, бережно относимся к тем, кто рядом. Для меня это один из важнейших показателей здоровья компании. И все же жизнь показала: дружба и бизнес — сочетание не всегда простое.

Нанимать близких людей — это особый риск. Потом тяжелее расставаться, тяжелее принимать жесткие решения. Поэтому со временем я понял: в бизнесе надежнее искать профессионалов со стороны, а дружбу сохранять отдельно.

Калининград — место, где хочется жить и работать

Я родился в Калининграде, вырос здесь и никогда не планировал уезжать. Мне важно видеть, как развивается наш регион, как меняется город, как он становится современнее, красивее, удобнее. Разница между сегодняшним Калининградом и тем, каким он был десять лет назад, — огромная.

Мне трудно понять людей, которые говорят, что здесь плохо. У нас прекрасный регион, замечательные люди, свой темп жизни, который не давит, как в мегаполисах. У нас есть море, природа, история, характер. Есть возможность жить полноценно и чувствовать себя на своем месте.

Калининград для меня — это не просто точка на карте. Это территория, в которую хочется вкладываться, для которой хочется работать и с которой хочется связывать будущее.

Семья как главная опора

Те, кто рос в 90-е, хорошо знают: счастливое и спокойное детство тогда было редкостью. Многим семьям приходилось непросто. Но с возрастом понимаешь: бесконечно злиться на прошлое бессмысленно. Важно, как ты сам проживаешь свой путь и что передаешь дальше.

Мой сын — моя главная инвестиция и главное достижение. Он учится в той же 25-й школе, где когда-то учился и я. Некоторые учителя, которые преподавали у меня, работают там до сих пор. Он растет обычным мальчишкой: любит футбол, смотрит мультфильмы и ролики в телефоне, взрослеет, формирует характер.

Мне хочется, чтобы у него был дух соперничества, чтобы он умел бороться за свое, но при этом оставался человеком. Если выберет спорт — прекрасно. Но важно, чтобы кроме одного сильного увлечения было и более широкое понимание жизни.

В бизнесе я очень требователен. Друзья, команда, коллектив — это мои большие личные достижения. Но по-настоящему горжусь я своей семьей и сыном.

Мы обычная семья — и в этом наша сила

Моя жена сейчас учится на дизайнера. И я искренне рад, что она нашла дело, которое ей действительно близко. Конечно, с началом учебы ритм семьи изменился: она вроде бы рядом, дома, но при этом постоянно в работе, в задачах, в учебе. И я это уважаю.

Мне кажется, очень важно, чтобы женщина могла заниматься тем, что любит. Как бы ни складывалась жизнь, у нее должно быть свое пространство для развития, свое дело, в котором она чувствует себя реализованной. Когда счастлива мама, это всегда отражается на всей семье.

Я горжусь своей женой и сыном. Благодарен маме за воспитание. Мы обычная семья: живем в квартире, машина у нас в кредите, без показного блеска и лишнего пафоса. И мне в этом очень комфортно. Настоящая ценность не во внешней картинке, а в том, что происходит внутри семьи.

Воспитание детей — одна из самых сложных задач в жизни. На ребенка сильно влияет среда, окружение, общество. Важно вовремя направлять его и помогать не сбиваться с пути.

Принципы руководства: честность, открытость, уважение

Главное, что объединяет нашу компанию, — честность и открытость. Я ничего не скрываю от команды, и, наверное, именно поэтому чувствую ответное отношение: люди сами стараются поддержать, подстраховать, взять на себя лишнюю задачу, задержаться, когда это действительно необходимо. Я это очень ценю.

Сотрудники видят, что я отношусь к ним как к равным. Они знают, что могут прийти ко мне за помощью не только по рабочим вопросам. За все время у нас никого не штрафовали, никого не заставляли работать сверхурочно без согласия. Все решения принимаются по-человечески и по взаимной договоренности.

Я никогда не повышаю голос на сотрудников. Считаю, что профессионализм руководителя проявляется не в жесткости ради жесткости, а в умении выстраивать отношения, задавать правильные вопросы и подводить человека к осознанию своих ошибок без унижения.

Я очень требователен к себе, и коллеги часто мне об этом говорят. Но я никогда не ставлю себя выше других и не прячусь за должность директора. Стоит только начать жить ощущением собственного статуса — и можно очень быстро потерять и себя, и ориентиры.

Мне важно, что в компании получилось создать пространство, где людям комфортно работать, развиваться и просто быть собой. Нас объединяет не только работа, но и теплые человеческие отношения.

Строгость, взросление и умение отпускать

Со стороны я могу показаться мягким человеком, но на самом деле я достаточно строгий — особенно в вопросах семьи и близких. С возрастом начинаешь видеть больше, тоньше замечать вещи, которые раньше проходили мимо. Порой хочется все контролировать, все предусмотреть, всех уберечь. Но жизнь учит отпускать ситуацию, не превращать заботу в давление.

Дети — это невероятно сложно. Иногда мне кажется, что в логистике все намного понятнее, чем в воспитании. Но именно семья дает тот самый внутренний смысл, ради которого хочется двигаться дальше.

При этом у бизнеса тоже есть следующие цели. Один из ключевых ориентиров — развитие складской инфраструктуры в Москве. Это новые мощности, новые возможности для роста и укрепления наших позиций.



...Мне хочется пожелать калининградцам видеть в жизни больше хорошего. Ценить свои семьи, беречь близких, замечать, как много у нас уже есть. Пусть в домах будет уют, в душе — спокойствие, а в жизни — здоровье, движение и смысл.

Если бы мне предложили прожить жизнь заново, я бы, пожалуй, ничего не стал менять.





ЛАПИН Феликс Феликсович

Президент
Союза «Калининградская торгово-промышленная палата»

*Руководитель не тот,
кто приказывает,
а кто может тебе помочь*

Вырос в семье, где четко разделяли «льзя» и «нельзя», а слово подкреплялось делом. Эти принципы легли в основу его карьеры. Пройдя путь от финансового управления крайисполкома до президентства в палате, доказал: честность, системность и уважение к людям — лучшие инструменты руководителя. Он не ищет власти — он ищет возможности помогать и направлять. И доказывает: кабинетный человек может менять систему изнутри. Его формула успеха: не властвовать, а руководить; не ограничивать, а вдохновлять; не бояться нового, а разбираться в нем.

РОДИЛСЯ:
31 октября 1958 года
(г. Краснодар)

ОБРАЗОВАНИЕ:
• Кубанский государственный университет (экономика)

ИНТЕРЕСЫ:
наставничество,
чтение литературы, кулинария

КОНТАКТЫ:
+7 (4012) 590-650 (приемная),
info@kaliningrad-cci.ru

FELIX LAPIN

POSITION:
President, Kaliningrad Chamber
of Commerce and Industry

KEY QUOTE:
«A true leader is not someone
who gives orders, but someone
who can help you»

ORGANIZATION PROFILE:
the largest business
community in the region

INTERESTS:
mentoring,
reading, culinary arts



Семья дает силу

Как и у всех выходцев из Советского Союза, детство у меня было счастливым. У нас была и есть очень хорошая семья, сплоченная, домостроевская. Если говорить о традициях, то главной из них, пожалуй, были субботние встречи.

Я еще застал прабабушку, Варвару Алексеевну. По субботам все приходили к ней, старшей в семье. Чтобы она могла посмотреть на всех своих детей, внучат и правнуков. И это было очень правильно. Потом стали приходиться к нам, потому что старшей в семье стала моя бабушка, Антонина Андреевна.

Я благодарен своей семье, что меня с детства научили, что такое хорошо и что такое плохо. У нас было четко: это «льзя», а это «нельзя». И нельзя было гораздо больше. Еще одна история из детства — жить по правилам. Если правила есть, нужно их выполнять.

Матушка моя по сей день для меня авторитет. Она высокообразованный человек, давно находится на заслуженном отдыхе, но к ней до сих пор приходят ребята заниматься математикой, физикой, химией, хотя по профессии она не преподаватель.

Что она мне привила? Во-первых, партнерские отношения. Если договаривались о чем-то, обязательно нужно было выполнить уговор. Матушка говорила: «Сыночек, запомни простую истину. Если делаешь, делай сразу хорошо. Не придется переделывать».

Важный дар из моего детства — трудолюбие. Оно воспитывается только болью. Я занимался спортом. Тренер дает понять, как победить. Но чтобы стать чемпионом, подняться на высокую ступеньку, нужно работать на тренировке, преодолевать мышечную боль.

Я никогда не сдавался. Даже если не побеждал, получал приз за волю к победе. Любой твой успех — это затраченное на его подготовку время.

*К распределению
пришел с комплексным
образованием*

Я упертый, сказал матери, что у меня ни одной тройки в аттестате не будет. Все экзамены сдал на пять. Представитель ГОРОНО так удивился, что заставил тянуть еще один билет на экзамене по химии, думал, что я списывал.

Сдал экзамены в Ленинградский финансово-экономический институт. Когда поступил, мама даже не поверила. Проходной балл был 21,5. Но оказалось, что север мне вреден, пришлось вернуться на юг. Заканчивал я уже Кубанский университет, на всякий случай пройдя третий курс во второй раз. С таким комплексным образованием пришел к распределению.

Небольшая ремарка: у меня на четвертом курсе уже была семья, на пятом родилась дочь. Мне надо было понять, как я буду содержать семью и где мы будем жить.





Каждое слово должно быть выверено

После университета я пришел в финансовое управление крайисполкома (участок работы – прочие доходы бюджета). Это была жесткая школа.

Мне дали наставницу Галину Григорьевну ПРИЗ, и она мне привила любовь к делу. Научила, что любая таблица должна быть подписана, любые цифры – читаемы. Кстати, я терпеть не мог писать. Выбирал работу, где писать не надо, с цифрами.

Ничего подобного. Анализ финансово-хозяйственной деятельности должен быть описан русским языком, и только малая часть – таблицы в приложении. А если на основании твоего заключения готовят распоряжение крайисполкома, каждое слово должно быть выверено.

Здесь меня быстро научили писать без ошибок, грамотно и понятно излагать мысли. Я научился писать нормативные документы.

Понял, что, если куда-то идешь с проверкой, нужно подготовиться. А если стал руководителем, то должен не только сам подготовиться, но и подготовить свою команду.

Первая руководящая должность

Я стал руководителем финансового отдела расчетного центра агропромышленного комбината «Кубань». В него вошли около 12 колхозов, АО «Краснодарский чай», «Абрау-Дюрсо». Это был эксперимент в Советском Союзе.

Первый рабочий день. Установка: знать своего куратора в Минсельхозе России. Как я буду общаться с целым начальником управления? Деваться некуда. Звоню, представляюсь. Получаю задание подготовить инструкцию по платежам в бюджет. Для меня это прозвучало примерно как предложение бежать на задний двор, где ракета стоит, и лететь на ней на Марс.

Что такое инструкция по уплате платежей в бюджет? Этим занимался только научно-исследовательский институт при Минфине СССР. Сел за стол и начал работать. Быстро сделал инструкцию, полетел в Москву, ее согласовали и утвердили. Кому расскажи, никто не поверит, что я ее писал.

Что я вынес с этого места работы? Делай, что должен, и будь что будет, но если появились вопросы, должен выяснить, как выполнить распоряжение или команду.

Уроки запоминал не с первого раза

Вернулся в крайисполком, месяц проработал и вновь отправился на «землю». Пришел в финансовый отдел Гулькевического райисполкома. Мне 28 лет. А там люди, проработавшие по 20–30 лет, 29 человек в подчинении. Тут встала новая задача – научиться выстраивать отношения и с руководителями других отделов, и с руководителями предприятий, и с коллективом.

Не с первого раза я запоминал все уроки. Думал, что знал работу лучше, начал умничать. Но оказалось, что я лучше знал инструкции, а они работу. Люди начали обижаться, в коллективе нарастало напряжение. В результате пришла ко мне Нина Яковлевна СВЕРДЛОВА, мой заместитель, и говорит: «Феликс Феликсович, вы хотите один остаться? Пожалуйста, мы уйдем, но один вы ничего не сделаете».

Я задумался, что надо объединить коллектив. Как? Испытаниями и высокими целями. В результате заняли первое место в соцсоревновании, получили лимиты на двухкомнатную квартиру, которую распределили нашему работнику.

Понял одно: руководитель – это не тот, кто приказывает, а тот, кто может тебе помочь. Не инструкцию знать и понимать, а все реализовать «на земле».

Первые схемы

Вызвали в Краснодар на должность главного налогового инспектора края. Шел 1989 год, началось кооперативное движение. Это была очень интересная работа. До этого в строгой социалистической системе на предприятиях все было четко по инструкции, а тут началась вольница.

До этого у меня в районе было 180 лицевых счетов с учетом колхозов, совхозов, предприятий, всех юридических лиц на большой район. Стало 2 000. А у нас численность как была, так и осталась, как были лицевые счета на бумаге, так и остались. Мы ждали, когда придет отчетность. Когда пришла, пошли проверять, а там уже никого нет – где тот Ваня ВЕТРОВ с Северной улицы, ищи-свищи.

Кооператив в центре Краснодара продавал пирожки. Забежал туда перекусить. Барышня за прилавком: «Нет пирожков, не отпускаю». А я вижу – вот же они! Дотронулся до пирожка, а он уже закаменел. Оказывается, налог на кооперативы – 3% первый год, второй – 5%, третий – 10%.

Предприятие, которое производило левую продукцию, приносило свою левую выручку в этот кооператив. Кооператив оформлял все официально как продажу пирожков и платил 3%. И это для нас был нонсенс. Мы с этим не сталкивались. Поняли, что рядом со свободным рынком наших цивилизованных полномочий не хватает.

Не верить, а проверять

Начали везде писать, что нужно нам дать полномочия заниматься розыскной деятельностью. Не верить, а проверять. В 1990 году при государственной налоговой службе создали ГУНР – главное управление налоговых расследований и предоставили возможность использовать всю силу оперативно-розыскной деятельности. Все это было смешно, конечно. Так ни одна спецслужба, из воздуха, не создавалась.

В те дни я не знал, когда день начинался, когда заканчивался, знал только, что у меня есть отпуск, который я должен посвятить семье.

Нам дали право использовать 10% от сумм взысканных доначислений. Мы сделали свой учебный центр, построили шикарнейшее здание краевой налоговой инспекции, построили инспекции в каждом районе, приобрели транспорт, компьютеры. Купили первую программу автоматизации расчетов. Учились у налоговиков Германии. Их система стала основой для налоговой системы нашей страны.

Я стал первым заместителем руководителя налоговой инспекции края, у нас было около 5 000 работников (выросли с 700), и нужно было выстроить систему управления коллективом с довольно большой численностью.

Следующий жизненный поворот событий – налоговая полиция. Я не понимал, что такое оперативная работа. Знал бухгалтерский баланс, первичку, как сделать встречные проверки. Мы с оперативником пришли на проверку, я сижу с документами, а он ходит, общается, только смех слышу. Потом говорит: «Надо проверить это и это, там находятся документы черной бухгалтерии».

Начал изучать специфику инициативного получения информации, нашел наставников, которые преподавали в высшей школе КГБ. Это была интересная работа, новая для меня. Но было и привычное: опять нужно было искать здания, обучать сотрудников.

Для меня каждый следующий уровень управления – это повышение моей ответственности.

С 2000 года в Калининграде

Ротация руководящих сотрудников была, да и остается обязательной. Меня с позиции первого зама, а я уже стал генерал-майором, приглашают в Москву.

Предложили поехать в Иркутск. Я отказался – там холодно. Тогда спросили, куда я хочу. Ответил, что в Санкт-Петербург. Там вакансий не было, но была возможность поехать в Калининградскую область. Я согласился, и 13 января приказом № 13лс был назначен сюда.



Приехал на службу в 2000 году. Выстраивал работу, начал реконструкцию здания, строил жилье. Но не прошло и трех лет, возвращаюсь с обеда на работу, а на здании, там, где была памятная доска, похоронный венок «Упокой господи душу налоговой полиции». Оказывается, объявили по телевизору, что налоговую полицию расформировывают.

Звоню в Москву, что делать? У меня гостайна, оружие, боевое подразделение. История была тяжелая. Сказали – либо в УВД по экономической линии, либо в Госнаркоконтроль. Выбрал второе. Делали интереснейшие разработки. Фиксировали поступление кокаина, начали работать по героину. Но я не мог работать на «палки».

Когда на весах было то, что претило мне как человеку, я написал рапорт и ушел в отставку.



Многое было сделано в сжатые сроки

В 2005 году поступило предложение перейти в правительство области. Это абсолютно другая история, планов было громадье. Георгий БООС пришел со своим представлением о регионе, фантазией, кипучей энергией и сумасшедшей федеральной проходимостью.

Мы должны были быстро дорабатывать то, что он придумывал. Я поверить не мог в то, что он говорил. Но все закрутилось, он «вытаскивал» сюда ведущих экспертов, которые должны были ему оппонировать (а не поддакивать). Приезжали все и хотели реально помочь.



Удалось увеличить мощность газопроводов, мы получили возможность развития.

Строилось Приморское кольцо, шла реконструкция электросетевого хозяйства, были построены 22 школы. Наш закон об ОЭЗ абсолютно по-другому начал работать, когда получили синергетический эффект от реализации программы развития области. Бизнес понимал — его задача — вложиться в производство, а муниципалитет будет вкладывать средства в социальную инфраструктуру. Много было сделано, причем в сжатые сроки.

Думаю, если бы Георгий Валентинович чуть дольше здесь проработал, было бы у нас два миллиона населения.

Следующий этап — руководство Калининградом

Проблема была в управляемости областным центром. Очень непростая история. Для меня все было понятно, я работал в муниципальном звене и знал, что должно происходить в муниципалитете. Да и должность главы администрации города не политическая — это главный по коммуналке.

Но в городе были «не мои» депутаты, у каждого из которых были свои интересы. Вскоре я понял, что без договора с депутатами невозможно принять ни одно решение. Каждый из них уже пообещал что-то населению и говорил мне: «Давайте сделаем, иначе я буду голосовать против». А у меня было свое представление, что нужно городу.

Понял, что нужно договариваться. Начал ездить с депутатами по их округам, находить консенсус, определять, что сделаем в первую очередь. Это был интересный опыт, по-своему богатый, особенно когда депутаты мне на прощание сказали: «Ничего личного, но два года с тобой мы прожили впустую, толку никакого не было, ты ничего не давал».

Железная дорога — другое государство

Следующий этап — железная дорога. Меня пригласили замом по взаимодействию с органами власти, основной задачей было урегулирование имущественных вопросов. Я попал словно в другое государство.

Железнодорожники — суровые люди, но у них и суровые условия. Дорога работает круглосуточно, без праздников и выходных. Я был счастливым человеком с очень хорошей оплатой труда.

Зачем в бизнес лезешь?

В 2017 году приглашает меня губернатор и говорит: «Феликс Феликсович, вам интересна торгово-промышленная палата?». Где я, а где палата... Спрашиваю, в чем дело. Губернатор отвечает: «Там должна быть перестановка».

Не очень понимал, куда иду, поговорил с коллегами. Прежде всего, с Андреем РОМАНОВЫМ. Он объяснил, что все там проходят обслуживание, получают сертификаты. Встретился с правлением. Мне прямо сказали: «Ты помнишь, из каких? Зачем в бизнес лезешь?»

Отвечаю, что всех помню, ничего я не забыл... Сказали честно: «Вряд ли мы будем голосовать за тебя». Все же пошел договариваться. Договорились.

В результате выбрали меня президентом палаты.

Пришел на свое рабочее место и чувствую, что я не понимаю, абсолютно не понимаю, кто чем занимается. Сидят кто где, не так все однозначно в коллективе. Знаю, что ездили агитировали против меня, называли чуть ли не монстром с кровавыми зубами, что младенцев ел на завтрак. А у меня, кроме своего честного имени, в активе ничего не было.

Но что произошло, то произошло. Раз выбрали, начал вникать. При том, что я был министром экономики области, прекрасно знал режим ОЭЗ, прекрасно понимал, чем занимаются эксперты. Сначала, по старой методе, думал, что надо работу перестроить. Но это единственная организация, где я не стал ничего менять, потому что не знал, что ломать.

Начал изучать опыт других палат: в некоторых из них — интересные проекты, уникальные люди. На каждой территории все по-разному, а это обогащает все сообщество, берем лучшее, что есть, на вооружение.

Сегодня Калининградская ТПП — одна из лучших и авторитетнейших в системе. Это заслуга коллектива и предмет моей гордости.

Черты идеального руководителя

Не бояться и уметь разобраться в процессе, ведь все, что происходит, где-то описано (в нормативном документе).

Уметь подбирать и расставлять кадры. Твоя задача — оценить коллектив и расставить людей так, как видишь.

Уметь предвидеть.

Не ограничивать, а вдохновлять. Быть искренне заинтересованным в развитии человека как профессионала и личности.

Не властвовать, не царствовать, а руководить, помогать своим подчиненным.

Хочешь быть успешным — «играй»!

Я не космонавт, не супергерой и даже не артист. Моя судьба — судьба кабинетного человека. За свою жизнь я сменил 15 кабинетов, и это, в общем-то, и все.

Всю жизнь пытался играть. Когда работал в финансовом управлении, представлял себя министром финансов, не менее. И, представляя себя министром, «доходил» до своего рабочего места и пытался понять, как это все встраивается в общую систему управления. На других участках так же делал. Это дает четкое понимание своей функции в общем деле.

Но главное, что я понял, — чем выше должность, тем выше ответственность.





МАТУКЕВИЧ Олег Зикфридович

генеральный директор
Центра информационного обеспечения бизнеса «ИНОК»

*Система, ответственность
и право не терять людей*

Он собирает системы — из людей, идей, технологий и информации. Детство на Кубе, уроки отца-моряка и матери-учительницы сформировали в нем умение адаптироваться и справляться с трудностями, ответственность без пафоса, уважение через компетентность. Стажировка в Чикаго открыла мир предпринимательства. Ошибки закалили и научили фокусироваться на том, в чем он действительно разбирается. Так появился «ИНОК» и работа с «КонсультантПлюс». Личная боль привела к главному делу жизни — проекту «Помогите мне вернуться домой». Его история — о том, как системный подход меняет не только бизнес, но и мир вокруг.

РОДИЛСЯ:
12 декабря 1961 года (г. Херсон)

ОБРАЗОВАНИЕ:
• Калининградский
технический институт
(Автоматизация систем управления)

ИНТЕРЕСЫ: технологии, путешествия,
интеллектуальные игры

СЕМЬЯ: женат, двое детей и внук

КОНТАКТЫ:
+7 906 237-55-89,
moz@inok.ru

OLEG MATUKEVICH

POSITION:
General Director of the INOK Center
for Business Information Support

KEY QUOTE:
«A system, responsibility,
and the right not to lose people»

COMPANY PROFILE:
consulting services for businesses.

INTERESTS:
technology, travel,
intellectual games.



Многое идет из семьи

Если пытаться объяснить, чем я занимаюсь, проще всего сказать — я собираю системы. Из людей, идей, технологий, информации. И проверяю их на жизнеспособность.

Это не совсем про бизнес. Это скорее про способ мышления, который сформировался задолго до того, как появился первый бизнес.

Многое идет из семьи. Отец — моряк, механик, человек, который отвечал за работу сложных систем в прямом смысле слова. Он много лет провел в море, свою работу не обсуждал и не героизировал. Но однажды я его обнял и почувствовал, что ему больно. Оказалось, у него была трещина в ребре. Его передавали с судна на судно во время шторма — и при качке ударило о борт. Он об этом почти не рассказывал. Просто делал свою работу.

При этом он обладал редкой способностью адаптироваться к любой среде. На Кубе учился в школе переводчиков имени Хосе Марти вместе со специалистами из социалистических стран. Испанского никто не знал, а преподаватель говорила только по-испански. Это был метод полного погружения — через три месяца все уже свободно общались.

Позже, уже в 90-е годы, он полгода работал в Испании, в Валенсии. Местные не верили, что он русский — говорили, что у него кубинский акцент.

А когда работал в Сенегале, выучил французский, чтобы общаться с командой. Для него язык был не украшением, а инструментом.

Думаю, это тоже повлияло на меня: если хочешь работать в новой среде — сначала научись ее понимать.

Если тебе поручено, ты отвечаешь

Мама работала в школе. Постоянно. Ученики, тетради, проверка, нагрузка. Я видел, что такое ответственность без лишних слов. В семье это не обсуждалось как ценность — это просто было нормой: если тебе поручено, ты отвечаешь.

Наверное, отсюда у меня и появилось то, что можно назвать гиперответственностью. Иногда это помогает, иногда мешает — особенно в бизнесе, когда нужно вовремя остановиться.

Детство у меня было необычное. Несколько лет мы прожили на Кубе. Это был другой мир: океан, язык, люди из разных стран. Я рано понял, что реальность может быть разной — и что к ней нужно уметь адаптироваться.

Потом был Советский Союз — и резкий контраст. Пришлось заново учиться жить в других условиях. Думаю, именно тогда появилась привычка быстро перестраиваться и искать рабочие решения.

В школе я оказался младше одноклассников почти на два года. Это не самая комфортная позиция. Там довольно быстро понимаешь: если хочешь, чтобы тебя уважали, нужно быть сильным — но не обязательно физически.

Я выбрал другой путь. Много читал, разбирался, мог помочь другим. И довольно рано понял простую вещь: уважение можно заработать через компетентность.

Отдельная история — это моя сестра. Она училась в музыкальной школе, и семь лет я каждый день возил ее на занятия. По четыре часа ждал, пока она закончит. Делал уроки на подоконнике, читал, учился.

Свободного времени почти не было. Но именно тогда появилось важное качество — умение использовать любые условия для развития.



Равный среди равных

Я сам настроил антенну на Польшу, смотрел польское телевидение, начал читать книги на польском языке. Это было окно в другой мир — фильмы, культура, информация, которую здесь не показывали.

Позже это неожиданно пригодилось в бизнесе. Язык дал возможность общаться напрямую, без посредников, быстрее понимать людей и процессы.

Знание языков открыло и другие возможности. Английский позволил мне в 2002 году пройти отбор и попасть на стажировку по малому бизнесу в Чикаго. Это был важный опыт — увидеть, как устроена предпринимательская среда, как принимаются решения, как строится работа с клиентами и партнерами.

Уже более 25 лет я являюсь членом Ассоциации «Балтийский Деловой Клуб» — объединения предпринимателей, выросшего из международной программы «Развивай свою фирму», которую вела Калининградская школа международного бизнеса.

Для меня это не формальное участие, а среда развития. Принципы «равный среди равных», открытости и доверия дали мне уникальный опыт общения с людьми, которые прошли путь от стартапов до крупных предприятий регионального, федерального и международного уровня.

В такой среде можно честно обсуждать реальные управленческие проблемы — от работы с персоналом до взаимодействия с государственными структурами. И ценность здесь не в теории, а в практическом опыте.

Не просто решать задачи, а проектировать системы

Я изначально хотел заниматься астрофизикой. Не получилось — не хватило одного балла. Сейчас понимаю, что это был важный поворот.

Я пошел в Калининградский технический институт на автоматизированные системы управления. По сути — системная инженерия. Нас учили не просто решать задачи, а проектировать системы: видеть связи, проверять непротиворечивость, строить модели.

Это стало основой моего подхода в бизнесе. Я сначала собираю модель, проверяю ее, и только потом пытаюсь реализовать.

Проблема в том, что такие модели иногда оказываются преждевременными.

Многие идеи, которые мы запускали, рынок просто не был готов принять. Через несколько лет они появлялись — но уже в исполнении других.

Первый бизнес появился в начале 90-х

Как у многих — через ошибки и жесткие уроки. Была история с кредитом на строительство, когда партнер просто исчез с деньгами. Тогда я сделал для себя важный вывод: нужно заниматься тем, в чем действительно разбираешься.

Я вернулся к программированию и начал строить бизнес вокруг информационных систем. Так появился «ИНОК» — Центр информационного обеспечения бизнеса. Одним из ключевых направлений стал «КонсультантПлюс».

Я сам делал первые продажи, сам общался с клиентами. Тогда приходилось не просто продавать продукт, а объяснять, зачем он нужен.

Со временем сформировалась модель: большое количество мелких клиентов вместо одного крупного. Это дало устойчивость.

Идеи не нужно прятать, ими нужно обмениваться

Когда компания выросла, стало понятно: дальше так работать нельзя — нужно передавать управление.

И здесь возникла сложность. Команда не всегда готова принимать новых руководителей. Я сделал для себя вывод: если не научишься доверять — останешься в операционной работе навсегда. С тех пор у меня есть принцип: не вмешиваться, если человек может справиться сам.

Отдельная тема — идеи. Мне всегда было интересно создавать новые концепции, комбинировать, проверять их.

В 2008 году мы создали «Фонд знаний и технологий» — проект по адаптации западных бизнес-моделей. Часть проектов не взлетела. Часть оказалась преждевременной. Часть реализовали другие. Я к этому отношусь спокойно. Идеи не нужно прятать — ими нужно обмениваться.

Но есть и другая сторона. Иногда сложно вовремя остановить проект, который уже не работает.

Один из примеров — проект мобильных офисов на базе микроавтобусов Mercedes и «Газель». Идея была сильной: мобильное рабочее пространство для выездных задач.

Был талантливый автор, была опытная партия, были автопробеги, был успешный опыт проката в Калининграде. Но проект слишком зависел от одного автора. Когда он ушел из жизни во время ковида, проект закончился. Передать было нечего и некому.

Сейчас рынок таких решений только формируется. Это подтверждает, что идея была правильной. Но она не стала системой.

Главный барьер — не технологии, а люди

Самый важный проект в моей жизни появился не из бизнеса. В 2018 году я столкнулся с деменцией у близкого сотрудника. Потом это произошло с моим отцом. И в какой-то момент он пропал.

Мы искали его, и я понял, что система поиска таких людей практически отсутствует. Если человек не может назвать себя — он становится невидимым.

Так появился проект «Помогите мне вернуться домой». Суть проста: человек должен быть узнаваем, а у окружающих должна быть понятная инструкция, что делать.

*Время движется быстро*

В этом году мне исполняется 65, и это заставляет точнее расставлять приоритеты. Нужно готовить преемников, внимательнее выбирать новые проекты.

Одно могу сказать точно: проект «Помогите мне вернуться домой» для меня в приоритете. Главная задача — стабилизировать его развитие, вовлечь бизнес и государство, масштабировать.

Особенно важно запустить его в Калининградской области в полном объеме к 80-летию региона — как эталонную модель. Как мне кажется, это первая социальная франшиза федерального уровня, рожденная на Калининградской земле.

И для этого не нужны фантастические ресурсы. Нужна координация и готовность действовать.

Потому что речь идет не о проекте. Речь идет о людях, которых мы не имеем права потерять.



РОМАНОВ Андрей Владимирович

Председатель Совета директоров
ООО «АПХ «Залесье»

*Оптимизм помогает
двигаться вперед, творить
и радоваться каждому дню*

Он создал агропромышленный холдинг, объединив поля, заводы и семейные ценности. Вырос в большой дружной семье, где дисциплина воспитывалась спортом и увлеченностью наукой, приобретал опыт в эпоху перемен: учеба в институте пришлась на распад СССР, а первые бизнес-шаги — на хаотичные 90-е с их «купи-продай». Его бизнес вырос из простого вопроса: «Почему мы все везем из-за границы? Мы тоже можем это производить». Сегодня под его руководством работают более 1500 человек. Семейные ценности — большая семья, поддержка близких, передача опыта — стали фундаментом его подхода. Дети уже в бизнесе: сын отвечает за животноводство, дочь — за коммуникации. Убежден, что управление — это командная работа: решения должны рождаться в споре, а выполняться — с дисциплиной.

РОДИЛСЯ:

25 апреля 1971 года (г. Казань)

ОБРАЗОВАНИЕ:

- Московский государственный инженерно-физический институт (Радиационная безопасность человека и окружающей среды);
- ФГБОУ ВПО РАНХиГС по программе MBA (Менеджмент — международный бизнес)

ИНТЕРЕСЫ:

баскетбол

СЕМЬЯ: женат, пятеро детей

КОНТАКТЫ:

+7 (4012) 999-775,
office@zalesie.ru

ANDREY ROMANOV

POSITION:

Chairman of the Board of Directors,
Zalesye Agro-Industrial Holding LLC

KEY QUOTE:

«Optimism helps us move forward,
create, and find joy in every day»

COMPANY PROFILE:

is one of the largest agro-industrial
holdings in the Kaliningrad Region,
with a fully autonomous
closed-cycle structure —
from field to shelf.

INTERESTS: basketball



*Я рос в большой
и дружной семье*

Мы часто собирались на праздники. Сначала у бабушки с дедушкой, потом у моих родителей, их братьев и сестер (у папы в семье было пятеро детей, у мамы — трое). Мы активно общались и до сих пор поддерживаем связь. Для меня это всегда было главной ценностью и радостью в жизни.

У меня было обычное советское детство. У нас не было гаджетов, а телевидение предлагало не так много программ. Каждый мультфильм или интересный фильм становился событием, которого ждали с нетерпением.

Мы учились, много читали, бегали во дворе, занимались спортом. Летом играли в хоккей, зимой — в футбол. Я увлекался фехтованием и плаванием — двумя видами спорта, которые мне очень нравились, полностью погружался в тренировки и соревнования. Это было время, когда времени не хватало.

*У химиков
появился физик*

Когда мне было 12 лет, наша семья переехала в Москву. В новом городе я учился адаптироваться к новым условиям, людям и вызовам.

Всего за 10 лет обучения сменил четыре школы. Каждый раз, приходя в новый коллектив, старался правильно выстроить отношения, подстроиться под уже сложившиеся принципы и традиции. Этот опыт в коммуникациях оказался для меня полезным и пригодился в дальнейшей жизни.

В нашей семье шутят: среди химиков почему-то появился физик. В Татарстане химическая промышленность всегда была на высоком уровне. Мои родители и старший брат с женой — все химики. Все окончили Казанский химико-технологический институт.

Почему я выбрал физику? Наверное, это влияние литературы и окружения. В 7-8 классах начались олимпиады по физике и математике. Мы с одноклассниками участвовали в них и решили поступить в физико-математическую школу при МИФИ. После 8 класса прошли собеседование, и я продолжил учиться на физмате.

Я тогда увлекался астрофизикой, планетами и астрономией. Читал об этом много и хотел пойти в этом направлении. Но когда началась серьезная учеба, мы повзрослели и переключились с фантастики на реальность. В 1986 году произошла авария на Чернобыльской АЭС. Вопросы радиационной физики, безопасности людей и экологии стали актуальными, поэтому, выбирая специализацию, я остановился на этом направлении.

*Поступал в вуз
в одной стране,
окончил уже в другой*

Ценности конца 80-х и начала 90-х сильно отличались. Я проходил практику в разных местах, связанных с физикой и ядерной физикой. С третьего курса имел доступ к секретной информации.

Но тогда наш советский мир начал рушиться, а новый еще не сформировался. По специальности, полученной в институте, я не работал. Пошел в предпринимательство, бизнес. С тех пор это стало моим основным занятием.

Первый бизнес в 90-е годы у всех был один: купи-продай. Купил подешевле, продал подороже. Где-то купил подешевле, а подороже продать не получилось, и ты ничего не заработал. Продавали всё. Вспоминаю сейчас: какие-то краски для автомобилей, быстрорастворимые концентраты для соков и напитков, швейные иглы.





Первый опыт импортозамещения

Со временем мы сосредоточились на продуктах питания и, в частности, на мясных консервах. Выяснилось, что большинство из них в середине 90-х привозили из Китая. Эти консервы называли «китайской стеной», и мяса в них было немного.

Тогда у меня возник вопрос — почему мы все везем из Китая? Почему у нас нет ничего своего? Мы ведь тоже можем это производить. Я осознал, что развал СССР был не только политическим, но и экономическим.

Разорвались все стандартные связи и цепочки между предприятиями, которые раньше работали слаженно. Многие компании не понимали, как действовать дальше. У них не осталось оборотных средств, не было контактов, кредиты получить было сложно. Все остановилось.

Мы нашли простаивающие предприятия сначала в Подмосковье, потом в Рязанской области. Спросили, что им нужно. Необходимы были сырье и оборотные средства. У нас самих не было больших оборотных средств, но мы начали переговоры.

В те времена проходило много международных выставок, где зарубежные представители предлагали свои идеи или проекты. Российский рынок только открылся для мирового сообщества, он был новым, интересным и перспективным. На этих выставках мы знакомились с компаниями и руководителями, которые видели потенциал в нашей стране.

Сначала мы выстроили цепочки поставок сырья из Европы. Затем география расширилась на весь мир. На наших мясоперерабатывающих предприятиях мы производили продукцию и продавали ее. Гораздо позже это стали называть импортозамещением.

В 1996 году я обратил внимание на растущую популярность мясной продукции из Калининградской области. Долго не мог понять, почему она была более конкурентоспособной и дешевой при том же уровне качества.

Начало производственной истории в Залесье

В 1997 году впервые прилетел в Калининградскую область. Узнал о законе об особых экономических зонах (ОЭЗ), который вступил в силу в январе 1996 года. Понял, какие условия он предоставляет для развития бизнеса. Решил, что нужно открывать производство именно здесь.

Мы изучили местные площадки, побывали в Пионерском, Черняховске и Полесске, ездили по Калининграду. В итоге выбрали Полесский район. Местный рыбоконсервный завод находился в кризисном состоянии и к тому моменту уже практически не работал. Мы предложили им сотрудничество.

Начали работать вместе. Через год поняли, что совместная деятельность не приносит желаемых результатов. И в апреле 1998 года этот актив выкупили. Так началась наша производственная история на территории Калининградской области.

Главное — команда

Уже больше 20 лет я живу и работаю здесь. Сегодня АПХ «Залесье» — один из крупнейших агропромышленных холдингов Калининградской области. Но самое важное, что удалось создать, — это не заводы, не поля и не комплексы. Это команда. Люди, которые работают в нашем холдинге. Сегодня их более 1500.

Многие сотрудники растут вместе с компанией. Рад, что на предприятии есть руководители, которые прошли путь от рядовых специалистов до лидеров и сейчас управляют командами, состоящими из десятков и сотен человек.

Документ, подписанный на салфетке

Когда-то бизнес-план будущего предприятия мы набросали на салфетке во время делового ужина с партнером из Германии. Все договоренности были соблюдены.

Я хочу пожелать всем иметь партнеров, с которыми можно договориться таким образом. Когда даже документ, подписанный на салфетке, является обязательством с обеих сторон. Конечно, такие решения и проекты возможны только с людьми, которым ты доверяешь, с кем у тебя есть опыт совместной работы и сотрудничества.

В последнее время мы часто обходим формальности: обсуждаем вопросы по телефону или переписываемся по почте, и этого оказывается достаточно. Но есть и обратная сторона медали. К сожалению, мне приходилось сталкиваться с ситуациями, когда договоренности не выполнялись или забывались. Как это часто бывает: пообщались, договорились, разошлись. При этом каждый ушел со своим пониманием решения вопроса.

Сегодня у нас в холдинге установка одна: все корпоративные решения должны быть юридически закреплены. Это поможет избежать разночтений и недоразумений, которые могут привести к серьезным конфликтам внутри компании и негативно сказаться на всей команде.

Мы также приглашаем опытных специалистов из других компаний и регионов. У нас единый и справедливый подход: всех оцениваем по результатам работы.

Жизнь не стоит на месте, и условия для людей должны меняться вместе с ней. Я считаю, что это логично и правильно — заниматься социальными вопросами, будь то создание инфраструктуры или строительство жилья.

В 2023 году в поселке Залесье мы открыли православный храм в честь апостола Андрея Первозванного. Рядом с ним есть католическая кирха, о которой мы тоже заботимся. Планов у холдинга много.

Мы здесь живем и хотим жить дальше. Поэтому заинтересованы в том, чтобы развивалось не только наше предприятие, но и все вокруг.

Технологии не заменяют личные встречи

Остались зарубежные партнеры, которые адекватно воспринимают происходящее. Они стремятся не только сохранить, но и развивать отношения с Россией, несмотря на трудности. Особенно сложно это делать в Европе, где антироссийская пропаганда на каком-то высоком и абсолютно неадекватном уровне. Люди, сохранившие отношения с Россией, лучше понимают нашу страну и поддерживают ее во многих шагах и решениях.

Сейчас у нас нет возможности поехать в Европу. И если кто-то опасается приезжать в Россию, мы встречаемся на нейтральных территориях. Сегодня это Стамбул, Дубай, Ереван, Баку — места, куда могут приехать все, чтобы встретиться, пообщаться и обсудить какие-то вопросы.





Дети — моя надежда и опора

Мои старшие дети уже в нашем бизнесе. Они моя надежда и опора. Сын Иван отвечает за животноводство. Я горжусь его работой и результатами, которых удалось достичь в этой сфере за последние годы.

Моя дочь Полина в управляющей компании отвечает за коммуникации. Я восхищаюсь ее умением находить общий язык с разными людьми. Смотрю на нее и многому учусь, потому что так, как она умеет взаимодействовать, у меня не всегда получается.

Получаю огромное удовольствие от общения с детьми. Мне нравится учить их чему-то новому, делиться знаниями и опытом. Иногда я даю советы, а иногда предпочитаю промолчать, понимая, что мой опыт может быть не всегда уместен. Стараюсь передать своим детям ценности, которые получил от семьи. Но это тоже дорога с двусторонним движением.

Я делюсь с детьми своими знаниями и опытом, а они, в свою очередь, учат многому меня. Это новое поколение, с абсолютно другим подходом и мировоззрением.

Когда мы можем обсудить все это на какой-то площадке, мы вырабатываем лучшие практики, которые помогают нам правильно реагировать на внешние вызовы.

Принципы руководства

Я люблю производство. С большей радостью провожу время в цехах, на полях и фермах, чем в кабинете. На месте видишь, что происходит, как меняется ситуация, какие возникают трудности и как их решать. Это образ жизни, определенная система управления с глубоким личным погружением в процесс.

Убежден, что управление — это командная работа. Стараюсь не единолично принимать решения, а учитывать мнение каждого. Поспорить, может, в какие-то моменты, ведь в споре рождается истина. Главное — прийти к коллективному решению, которое будет оптимальным для всех.

Уже дальше — вопрос дисциплины. Если мы вместе приняли решение, каждый должен в своей части его реализовать. Только тогда мы пойдем, правильно ли оно.

Мы развиваемся и идем вперед. Это доказывает, что большинство наших решений верны.

Умею находить баланс между работой, семьей и хобби

Думаю, что с этим точно не согласятся мои подчиненные, но я считаю себя мягким руководителем. Не люблю расставаться с людьми. Каждый раз, когда приходится кого-то увольнять, особенно если сотрудник долго проработал в компании, испытываю внутренний дискомфорт и стресс. Однако иногда такие решения необходимы. Мир полон возможностей, и для кого-то это может стать толчком к дальнейшему развитию.

Мне кажется, я умею находить баланс между работой, семьей и хобби. Спорт и общение с близкими людьми для меня — не просто увлечения, а важная часть жизни. Это помогает не заикливаться на чем-то одном.

Иногда возникают трудности, которые могут вызвать стресс. В такие моменты важно не заикливаться на негативе. У меня подход такой: подходить к решению проблем с разных сторон и думать о позитивных моментах. Я хочу, чтобы и мои дети понимали: трудности — естественная часть жизни.

Важно находить хорошее в любой ситуации. Оптимизм помогает двигаться вперед, творить и радоваться каждому дню.

*АПХ «Залесье» — один из крупнейших
агропромышленных холдингов
Калининградской области*





ЯЩЕНКО Павел Павлович

директор
ООО «Бизнес-консалтинг»

*Всегда выбираю то,
чего еще нет*

Предприниматель и наставник, превративший жизненные уроки в философию бизнеса. Его путь — от советского детства с приключенческими книгами до создания Балтийской Международной Бизнес-Школы и перехода в ИТ-сферу — отражает дух эпохи и силу личной трансформации. Разочаровавшись в формальном образовании еще в институте, искал себя через спорт, армию, первые заработки. Был основателем около 20 бизнесов, создал БМБИШ, а в эпоху цифровых изменений переосмыслил ее концепцию, сделав ставку на Метавселенную. Сегодня руководствуется принципом: ключевые сотрудники должны быть сподвижниками, а не наемниками, — и видит свою роль в том, чтобы вдохновлять, предлагать идеи и помогать другим достигать успеха.

РОДИЛСЯ:

12 февраля 1969 года
(г. Корсаков, Сахалинская обл.)

ОБРАЗОВАНИЕ:

- Калининградский технический институт;
- Московский международный университет (Калининградский филиал);
- Международные семинары и тренинги по консалтингу и коучингу

ИНТЕРЕСЫ:

беседы с учениками
и друзьями, кулинария

КОНТАКТЫ:

+7 981 475-33-77,
businessconsul39@bk.ru

PAVEL YASHCHENKO

POSITION:

Director, Business-Consulting LLC,
Baltic International Business School
(ANO)

KEY QUOTE:

«I always choose what does
not yet exist»

COMPANY PROFILE:

consulting services and business
training

INTERESTS:

culinary arts,
conversations
with students
and friends



Искал справедливость, смысл и счастье

Мне нравилось учиться, в основном самостоятельно, так как родители были заняты работой и своими делами. Я сам выбирал, что мне интересно и к чему стремиться. Смотрел много фильмов, особенно героических.

Так что детская мечта «быть на коне с мечом» вполне сбылась.

Потом увлекся книгами: приключенческими, фантастическими, романтическими. Искал справедливость, смысл и счастье. Школьная жизнь была полна конфликтов с одноклассниками, часто переходивших в детские драки. Чувство самосохранения у меня не срабатывало, а вспыхивал я быстро, поэтому в конце концов даже хулиганы старались держаться от меня подальше.

*Мои уроки жизни часто
были на грани. Нужно
было выжить и сохранить
рассудок.*

Хочешь быть личностью – будь к этому готов

Это важный момент для личности, особенно в бизнесе. Делаешь заявления – принимаешь результат. Поэтому поступок отца, который я оценил лишь спустя годы, стал для меня хорошим уроком.

В старших классах мы все мечтаем о независимости и свободе. Хотим, чтобы родители не указывали нам, что и как делать. Помню, в конце августа 1986 года, после сдачи вступительных экзаменов в институт, я пришел домой и увидел, что комната моя пуста.

А возле дома стояла машина, забитая моими вещами и вещами моего друга Юры НЕМЫКИНА, который жил по соседству. Отец отвез нас в общежитие КТИ на Генделя, выгрузил вещи на тротуар и сказал: «Ребята, ваша мечта о самостоятельности сбылась. Теперь вы сами по себе. Свободны от наших нравов, решений и денег».

И уехал обратно в Светлый. У меня в кармане было 30 копеек, у друга – 20. Все. Мама не стала спорить с решением отца. Да, иногда я приезжал домой, и меня кормили. Но никто больше не решал моих вопросов.

*Начало было правильным:
без денег, родительского
надзора и спокойной жизни.
Нужно было на что-то
жить и что-то есть.
Учиться зарабатывать
самому.*

Перемены внутри совпали с началом перемен в обществе

Кто помнит это время, тот знает, что такое перемены. Я поступил в КТИ и узнал, что значит жить в общежитии. Кто тебе друг, а кто враг. Были ссоры с пятикурсниками, даже драки. Готовился к армии, ходил в спортивные секции.

Тогда же полностью избавился от азартности, перестал ждать, что вопросы решатся сами собой. Проиграл две-три стипендии за несколько вечеров в карты и понял: это не мой путь к достижению целей. Поэтому проблема казино и крупных проигрышей, характерная для конца 90-х, меня не коснулась.

На первом курсе пытался учиться по-настоящему, но многое уже стало формальным. Понял, что эта система образования неэффективна для моего будущего, а выбранная профессия не нравится. Шел 1987 год, начало развала страны. И начало службы в армии. Детство стремительно заканчивалось, а взросление было похоже на приключенческую игру, в которой ты не знал правил.



Было страшно, стыдно, неудобно

В собственный бизнес я пришел из наемного. Мы с первой женой были студентами, стипендия – мизер, а кормить семью было нужно. Советская система воспитания к предпринимательству не готовила. Но деньги были нужны, и я пошел устраиваться на работу.



Шел 1990-й год. Работы не было вообще. Даже дворником нельзя было устроиться. В какой-то газете нашел вакансию страхового представителя.

Тогда слово «страхование» было ругательным, и получилось, что я пошел в самый неправильный бизнес, где нужно было общаться с клиентами и уговаривать их оформить страховку.

Было страшно, стыдно, неудобно. Вдруг выяснилось, что я, умея общаться с большим количеством людей как пионерский и комсомольский лидер, не умею общаться с ними один на один. Для меня это был вызов.

Я тогда жил в Светлом, по рекомендации отца знакомился с местными руководителями, заходил к ним, учился. Умные советские директора объясняли, как выстраивать отношения и производственные процессы.

И я понял, что нельзя просто просить деньги у клиента. Надо предлагать что-то новое и интересное. Но что? Понятие «маркетинг и менеджмент» тогда отсутствовали напрочь.

Я понимал, что хочу того, чего еще нет. Был уверен, что время для принятия решений обязательно придет.

Хочешь своего – действуй!

За два года работы я поднялся до пятого человека в компании. Открыл представительство в Светлом и стал его руководителем. В 21 год у меня было семь подчиненных, меня начали называть Павел Павлович.

Это плохо сочеталось с учебой, и я забрал документы из КТИ. Как оказалось потом, был прав. Со всего курса только один человек ушел в море по своей специальности. Остальные – кто куда. Тема бизнеса будоражила всех.

Создал свой бизнес. «Морская страховая компания» стала первой местной компанией (не филиалом). В число учредителей вошли Морской банк и предприниматель, занимавшийся экспортом удобрений. Для старта бизнеса был создан уставный фонд в 2 миллиона рублей – огромная сумма по тем временам.

Раньше процесс регистрации компании занимал 2,5 месяца, после чего выдавалось свидетельство. Пока я ждал, произошел несчастный случай: я упал с четвертого этажа и сломал обе ноги. Меня прооперировали, затем начался долгий процесс реабилитации.

В течение трех месяцев все рабочие совещания мы проводили в больнице. Это показало, что личная мотивация и нацеленность на результат сильно вдохновляют команду. Когда меня с гипсом на обеих ногах охранники переносили в офис на четвертый этаж, моя команда была готова «порвать» всех в городе. Это добавляло энергии и драйва.

Мы начали завоевывать рынок, тесня конкурентов и предлагая новые продукты. Наш бизнес стремительно рос: увеличивались объемы продаж, расширялся штат сотрудников. Это был новый этап, к которому я оказался не готов.

У меня случился кризис развития. Я создал компанию, которая по масштабам оказалась выше, чем моя компетенция. Не хватало ни навыков, ни жизненного опыта, и через 2,5 года мы попали в сложную ситуацию. Пригласили новых учредителей, которые со временем вытеснили меня из бизнеса. Как сейчас говорят, произошел рейдерский захват. Я остался без работы, бизнеса и со статусом банкрота.

Если ты слишком резко рванул ввысь, а твои навыки не соответствуют текущей ситуации, высота начинает снижаться до уровня твоего понимания.

Устроился грузчиком

Меня никто не хотел брать на работу, все шарахались и не понимали, что со мной делать. Поэтому в 1995 году устроился туда, куда взяли, – грузчиком. Благодарен этому периоду. Физический труд помог многое переосмыслить, вернуться в прошлое и понять, что было сделано правильно, а что – нет.

Не строил никаких планов. Работа на свежем воздухе, подъем тяжестей очень способствовали размышлениям. Особенно на темы: «кто виноват и что делать дальше?»

На пути к цели сносил все

В 1996 году я привел мысли в порядок, занял деньги и открыл небольшой магазин на улице Пионерской. Стал одним из первых, кто начал поставлять технику Philips в Калининград через Москву.

Я был тем самым «энергичным и высокомотивированным» предпринимателем, который на пути к цели сносил все. Любые препятствия, двери, заборы, стены. Не понимая, что рано или поздно можно снести стену на 12 этаже. А она крайняя, и за ней больше ничего нет. Тогда начинается движение вниз.

И здесь – история глупости. Тогда было очень модно ставить на кухни небольшие телевизоры. Мы с партнером набрали местных заказов, заняли 20 тысяч долларов, нашли в Москве фирму, которая поставляла в Россию серый Philips, сделанный в третью смену, из Индокитая. И купили фуру этих телевизоров.

И надо так случиться, что в день прибытия на границу ввели первые таможенные посты между Россией и Белоруссией. А документов не было никаких, кроме накладной с подписью от руки под названием «Москва продала телевизоры». Но это же не таможенный документ. Сидят таможенники, которые не знают, что делать. У них еще нет ни программ, ни инструкций. Стоит фура с телевизорами, которую они не могут пропустить, потому что не знают, куда печать поставить.

Был бы я поумнее, прислушался бы к совету партнера, который сказал: «Давай вернем все обратно, потеряем тысячу долларов. Еще 300 долларов пропьем и подумаем, что делать с остальными деньгами». Я сказал: «Нет, я должен пробиться, я же предприниматель, достигающий цели».

Стал думать, как эту партию доставить в Калининград. По железной дороге – та же история с таможней. Что такое чартерный рейс, тогда вообще никто не знал. Я бегал по Внуково и нашел ребят, которые

контролировали местные склады. Они решили вопрос быстро: я заплатил денег, они заставляли этими телевизорами проходы самолетов.

Так содержимое фуры переправляли в Калининград. До тех пор, пока один самолет не смог взлететь. На взлетном поле начались разборки, приехала служба охраны, капитан не открывал борт. В общем, я создал бардак, ситуация для рейса сложилась рискованная.

Пока я был в столице, груз дома никто не встречал. Так что, когда вернулся, увидел гору телевизоров, которые местные грузчики просто кидали в кучу. Треть техники оказалась размороженной, некондиционной, побитой.

Я потерял на этой сделке половину – 10 тысяч долларов. И партнера, который от меня отказался. Пришлось быстро организовать еще одну страховую компанию и сразу продать ее, чтобы погасить долг.



Новые продукты – новые возможности

Через какое-то время занялся туристическим бизнесом. Компанию назвал «Вояж Сервис». Тогда многие предлагали туры на больших автобусах.

К примеру, за семь дней восемь городов Европы. Но у меня был маленький микроавтобус, на котором я возил турчартеры по Европе и «челноков» в Польшу.

Вместе с партнершей мы создали новый двухдневный маршрут Сопот – Гданьск – Гдыня и были первыми, кто его опробовал. Когда принял решение покинуть сферу туризма, предложил этот маршрут крупной компании. А потом случился кризис 1998 года, и все пересели на маленькие автобусы.

Создание новых продуктов позволяет занять лидирующие позиции на рынке.



В 30 лет снова стал студентом

Подходя к своему 30-летию, я задумался о подведении итогов. За это время у меня было пять разных бизнесов, каждый из которых приносил свои результаты — как положительные, так и отрицательные. Я начал понимать, что могу найти нишу, в которой достигну успеха, и что способен создавать новые продукты. Потом приобрел книгу «Основы маркетинга» Колера и решил, что моя концепция — захват рынка через новый продукт.

В 1999 году я принял очень странное для моих родных решение — поступил на дневное отделение в калининградский филиал Международного университета. Мне было 30 лет, рядом сидели 17-летние студенты. Этот шаг оказался верным. Когда-то я бросил КТИ, чтобы заняться бизнесом, но со временем понял, что у меня много практики, а теоретических знаний не хватает.

На третьем курсе я уже проводил занятия для групп дополнительного профессионального образования. У меня была возможность получить диплом раньше, чем через пять лет обучения. Однако я решил завершить образование полностью. И еще: благодаря ректору филиала, Георгию Петровичу РЫЖКОВУ, я понял, каким может быть руководитель учебного заведения, вызывающий уважение и умеющий работать и с преподавателями, и со студентами.

Осознанное получение знаний дает гораздо лучший результат.

Смотрел на заборы и придумал новый бизнес

В 2000-м снова развелся. Посмотрел на себя со стороны: живу один в Светлом, в маминой квартире, учусь платно, работы нет, доходов и денег на новый бизнес тоже.

По дороге в Калининград подбирал попутчиков, которые не помещались в рейсовый автобус, и на эти 10 рублей в день существовал. Все было очень скромно. Задумался, что делать дальше.

Свободного времени было много, я полдня учился, полдня бродил по городу. Заметил интересную вещь: в 2000 году в Калининграде было много строительных заборов с надписями о скором возведении домов.

Понял, что это участки под застройку. Через полтора года они превратятся в жилые дома. Затем застройщик приобретет новый участок и снова построит дом. В итоге количество свободных участков в городе начнет сокращаться, а их стоимость — расти. Причем цены будут расти в зависимости от площади. Люди начнут искать жилье за городом.

Начал изучать вопрос и обнаружил, что за городом много свободных сельскохозяйственных земель. Крупные производители активно скупают большие участки под свои будущие проекты. А мелкие участки возле Светлогорска и Калининграда никому не интересны. Я предложил скупать эти земли и строить на них жилые дома.

В 2000 году все строили только в городе, о сельскохозяйственных землях никто не думал. Так мы создали компанию «Калининград-ТрастЭнерго».

Кто видит в окружающем возможности, тот имеет перспективу.

К будущему инвестору ходили ежедневно в течение 8 месяцев

Мы решили найти инвестора, который заинтересован в покупке колхозов для их дальнейшего развития. Покупать ему земли от 500 гектаров и небольшие 5 гектаров для себя на заработок, совместив процессы поиска и оформления, как для него, так и для себя.

Остановились на крупном калининградском предпринимателе, который когда-то ходил в море с одним из моих партнеров. Осенью 2000 года мы предложили ему этот проект и даже представили бизнес-план. Он сказал, что подумает, и мы вернемся к этому разговору позже.

Представьте, первый разговор состоялся в октябре. Каждый день мы приезжали к нему в офис. Он просил подождать, объясняя, что занят. В 17 часов извинялся, прощался и предлагал продолжить разговор завтра. А у нас было много планов и ни копейки денег. Сотрудники офиса потихоньку начали нас подкармливать.

В течение долгих восьми месяцев мы ежедневно ездили к этому инвестору. И в один из солнечных майских дней он пригласил нас зайти в кабинет. Через два часа мы вышли с подписанным договором и деньгами.

Мы приобрели три хозяйства и землю у крестьян. Сделали это честно: предлагали лучшую цену. Разработали методику оформления сельскохозяйственных земель в собственность как выделенные участки.

В конце 2001 года разделили свой большой участок в 5,6 га на маленькие по 10–15 соток и выставили их на продажу. Два года никто не проявлял интереса, и все смотрели на нас как на ненормальных. Мы активно продвигали идею, объясняя, что это недорого, но люди не понимали, зачем им земля за городом.

В 2003 году переселенцы из Казахстана купили у нас первый участок. За 10 соток мы получили столько денег, сколько потратили на приобретение всей земли. Мы продали много участков, примыкающих к различным поселкам, и первыми включили их в границы этих населенных пунктов. Сегодня там есть электричество, улицы, прописка у жителей.

Даже если ты придумал отличный продукт, его примут не всегда сразу. Зато потом доход может составить не 20 или 100% от затрат, а 1000%.

Пошел в строительство... и выпал из темы

2007 год оказался удачным: мы начали активно развиваться. Приобретенные участки нужно было обустроить, и я занялся строительством. В 2008-м с партнером начали новый бизнес. Попытались возить дома из Швеции — так появилась компания «Светлый дом». В том же году поставили первый дом. Но кризис 2008 года все разрушил.

Моя настроенность на успех вновь сыграла со мной злую шутку. Думал, что мы со всем справимся. Нужно было сразу сократить объемы, но мы продолжили инвестировать и брать кредиты на покупку новых домов. В 2010 году это привело к закономерному результату: объем кредитов превысил нашу способность их обслуживать. Я потерял около 100 тысяч евро в этом бизнесе. И темп в делах, выплачивая кредиты.

Получил новый урок: если рынок упал, и ты не можешь изменить ситуацию, не надо вкладывать деньги. Надо все сократить.

Основал региональную Ассоциацию консультантов

С 2007 года начал параллельно заниматься консалтингом как отдельным бизнесом. Так и был создан «Бизнес-консалтинг», в котором я стал применять полученный опыт как консультант по управлению. Был инициатором и вместе с коллегами создал Ассоциацию Консультантов Калининградского Региона.

В то время рынок недвижимости переживал кризис, но консалтинговый бизнес и сфера обучения активно развивались.

Мы, участвуя в Программе развития области, выстраивали частно-государственное партнерство между местными муниципалитетами и предпринимателями. Ездили по городам области, занимались обучением и консультированием, принимали участие в создании регионального Фонда поддержки предпринимательства.

Я придумал очередной новый продукт — Ярмарку консультантов. В одном месте собирались 7–9 специалистов разных направлений: юристы, бухгалтеры, эксперты по персоналу. Предприниматель мог обойти их всех и получить комплексную информацию.





БМБШ: опыт превратился в бизнес

Занимаясь консалтингом, я задумался о том, что свой опыт можно превратить в бизнес. И в 2010 году, во время делового визита в Испанию, презентовал в университете Сарагосы проект по созданию Бизнес-школы на территории Калининградской области, в которой могли бы обучать преподаватели из Европы и учиться предприниматели из России.

А в декабре 2011 года, во время визита калининградских консультантов в Нидерланды для знакомства с работой местных бизнес-учебных заведений, мы с Вадимом ФЕДОРОВЫМ решили создать Балтийскую Международную Бизнес-Школу.

В отличие от KIBS (Калининградской Школы Международного бизнеса), которая уже существовала, решили сосредоточиться на малом и среднем бизнесе. Однако вскоре начали получать заявки от ключевых региональных компаний с просьбой обучить их сотрудников и менеджеров. У нас учился кадровый резерв АВТОТОРА, компании «Велобалт» и некоторых других.

В БМБШ мы создавали собственную учебную программу, не заимствуя ничего из других источников. Мы первыми в России получили образовательную лицензию на обучение собственников бизнеса, а не менеджеров.

Наши занятия строились не на подаче информации, а на раскрытии возможностей слушателей.

Будущее — в Метавселенной

А потом началась пандемия. Очные занятия запретили, а на дистант переходить не хотелось — пропала связь между преподавателем и учениками. Я взвесил все риски, отказался от офиса и закрыл юридическое лицо. Торговая марка БМБШ осталась.

Во время карантина я осознал: наше будущее — в Метавселенной. Эта идея стала основой для новой концепции. Я понял, что виртуальный мир — это не просто тренд, а действительно перспективный продукт.

Мы решили, что наша бизнес-школа должна стать виртуальной. Теперь проводим занятия с корпоративными клиентами. Бизнес трансформировался, но мы сохранили это направление.

За последние два года я почти полностью переключился на ИТ-сферу. Нашел старого друга-программиста, мы вместе сделали первое мобильное приложение для женщин. Создал ИТ-студию, снова занимаюсь генерацией продуктов, которых пока нет.

Сейчас у нас в разработке около 20 проектов: компьютерных игр и уникальных приложений. Продолжаю писать книги, научные и художественные. Бизнес в реальном секторе меня привлекает все меньше. Он ограничен территорией, людьми, производственными процессами, государственным регулированием. Там всегда есть предел.

А мой характер по-прежнему не терпит ограничений. Если я и создам что-то в будущем, то больше для настроения, чем для заработка. К примеру, атмосферное кафе для встреч влюбленных.

Сформировал концепцию «попутного брака»

Я трижды пытался построить семью. Не все спутницы жизни оказались готовыми к тому, что я полностью погружаюсь в работу. Когда ты наемный сотрудник, все понятно: есть график, выходные, зарплата. Есть твое место в общей системе домашнего хозяйства. И многих женщин устраивает именно это.

А когда ты открыл собственный бизнес и находишься весь там, даже в бинтах, со сломанными ногами и в гипсе, времени на семью остается мало. И непонимание с женой друг друга только усугубляет ситуацию. Я думал, что это временно — стоит только все организовать, и жизнь наладится. Не понимал, что этот процесс займет не месяцы, а годы.

Но чем больше работаешь, тем больше хочется. Через некоторое время мы поняли, что я не вписываюсь в ее жизненную концепцию, а она — в мою. В итоге разошлись, первый сын был совсем маленький.

Вторая семья была построена на эмоциях: «понравилась, все хорошо, давай». Мне было 25 лет, я развивал новый бизнес, был полностью погружен в него и никаких выводов в части отношений не сделал. Она была восхищенно влюблена, я тоже испытывал сильные чувства. Хорошая девушка, взаимная симпатия. Но если в бизнесе я хоть что-то планировал, то здесь верил, что все получится само собой.

В итоге снова ушел в никуда. Точнее, в проект загородных поселков на сельскохозяйственных землях. Только тогда начал осознавать, что семья — это не процесс, который развивается сам по себе. Это союз, который может быть прочным лишь какое-то время. Если все хорошо продумано и люди приложили усилия, можно идти вместе долгие годы. Но, к сожалению, это редкость.

Начал размышлять об этом и, как аналитик, пришел к концепции попутного брака (не гостевого). В нем люди заранее договариваются о том, что будут вместе какое-то время для решения совместных вопросов, помощи друг другу. После достижения определенных результатов они могут расстаться.

Если им понравится быть вместе, могут продлить свои отношения еще на какое-то время. Ведь так по факту и получается.

Этот подход позволяет идти по пути к общей цели, получать новые связи, знания и опыт. В отличие от традиционного брака, когда люди сначала вступают в отношения, а потом пытаются понять, зачем они это сделали.

Многие бизнес-семьи уже заключают такие браки на уровне подсознания. При этом они руководствуются не только чувствами, но и логикой, заранее договариваются.

В третий раз я попробовал построить семейные отношения уже по этой концепции. И предложил будущей жене свое видение семейной жизни. Мы обсуждали цели, которых могли бы достичь вместе. Но многие процессы совместной жизни пытались подстроить под себя.

Поскольку я был старше на 11 лет, некоторые вопросы у меня уже были решены, а у нее только начинали формироваться. Через четыре года наш общий путь закончился. Базовые приоритеты оказались разными, несмотря на декларации.

Сейчас семейные отношения для меня уже не на первом месте. Стандартный подход: начнем, а там разберемся и притворимся, что нас все устраивает, так моим и не оказался.

Время экспериментов закончилось, наступило время для реального счастья.

Принципы руководства

Директивный подход неверен. Он убивает инициативу и может помешать найти лучшее решение, которое ты сам не можешь принять из-за недостатка опыта или знаний.

Партнерские отношения тоже не всегда оптимальны. Вы можете выбрать неподходящих партнеров, которые начнут вами манипулировать или вообще сядут на шею.

Сегодня я работаю только со сподвижниками. С теми, с кем у меня схожие базовые принципы, одинаковое видение, с кем мы готовы вместе вкладывать силы в проект. Я больше не хочу нанимать людей за деньги, это допустимо только для определенных позиций.

Все ключевые сотрудники должны быть мотивированы результатом. Не потому, что я их так настроил, а потому что они сами стремятся к успеху.



Наставник и вдохновитель

Раньше я был ужасно умно-тоталитарным. Когда понимал, что другие не могут дотянуться до нужного уровня, это вызывало раздражение. И когда хотел, чтобы все было идеально, приходилось многое делать самому.

Сейчас я больше наставник и вдохновитель. Руководитель, делающий предложения. Предлагаю идеи, которые помогут вам достичь успеха. Хотите работать вместе — я готов, если кроме денег в этом есть смысл и красота. Стараюсь быть объективным и взвешенным, убираю эмоции из общения. Анализирую ситуацию и предлагаю решения. Чтобы прийти к гармонии с собой, требуется время и осмысление.

Я не делаю предложений тому, кто не может. Моя ответственность — видеть потенциал у людей.



Кафедральный собор
на острове Канта в г. Калининграде

АВТОТОР	8	AVTOTOR
АГРОПРОДУКТ	12	AGROPRODUKT
АСМАП	49	ASMAP
АИСТОВО	66	AISTOVO
АЛЕВРО	48	ALEVRO
БАЛТКРАН	14	BALTKRAN
БАЛТИК ТЕРРА	34	BALTIK TERRA
БИЛЕТЫ	64	TICKETS
ВЕСТБУХ	70	VESTBUH
ДСК-XXI ВЕК	40	DSK-XXI CENTURY
ЖУРНАЛ «КОМПАНИИ»	72	MAGAZINE «COMPANIES»
ИНТЕРЕО	44	INTEREO
КАЛИНИНГРАДСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ	56	KALININGRAD BUSINESS COLLEGE
КАЛИНИНГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ	58	KALININGRAD INSTITUTE OF MANAGEMENT
КАЛИНИНГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ УПРАВЛЕНИЯ	58	KALININGRAD COLLEGE OF MANAGEMENT
КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ	28	KALININGRAD AMBER COMBINE
ОЗСКЬЮ	18	OSQ
ПРЕЗИДЕНТСКАЯ АКАДЕМИЯ	72	PRESIDENTIAL ACADEMY (RANEPА)
РБПИ ГРУПП	36	RBPI GROUP
РИНА	72	RINA
СОВТРАНС	50	SOVTRANS
СОЮЗ -22	20	SOYUZ-22
СТИДЕЛЬ	46	STIDEL
ТБК	52	TBK
ТЕХЭКСПЕРТ	74	TECHEXPRT
УШАКОВСКИЕ ВЕРФИ	24	USHAKOV SHIPYARDS
ХОРЕКА СОЛЮШНС	44	HORECA SOLUTIONS
ЮРИНАТ	76	YURINAT
БУЛДАКОВА ИННА ЕВГЕНЬЕВНА	80	BULDAKOVA INNA
ГОЛУБЕНКО ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ	86	GOLUBENKO DENIS
ЗАЙЦЕВА ЕЛЕНА РЕНАДОВНА	92	ZAITSEVA ELENA
ИВАНЮК ВИКТОР ИВАНОВИЧ	98	IVANYUK VICTOR
КОЙКО РОМАН АНАТОЛЬЕВИЧ	104	KOYKO ROMAN
ЛАПИН ФЕЛИКС ФЕЛИКСОВИЧ	110	LAPIN FELIX
МАТУКЕВИЧ ОЛЕГ ЗИКФРИДОВИЧ	116	MATUKEVICH OLEG
РОМАНОВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	120	ROMANOV ANDREY
ЯЩЕНКО ПАВЕЛ ПАВЛОВИЧ	126	YASHCHENKO PAVEL



Ирина БАРСУКОВА,
автор и руководитель
проекта



Олеся НИКИШИНА,
специалист по работе
с клиентами



Евгения МИЗИНА,
специалист по работе
с клиентами, переводчик



Роман ПУЧКО,
фотограф (портреты,
репортажная съемка)



Юлия КИРИЕНКО,
пресс-секретарь
Калининградской ТПП



Илья ПОДГОРЦУК,
специалист по работе
с клиентами



Валерий ПРИТЧЕНКО,
фотограф
(художественное оформление)

КАЛИНИНГРАД B2B KALININGRAD

КОМПАНИИ
В ЛИЦАХ, ЦИФРАХ, ФОТО

COMPANIES
IN FACES, NUMBERS, PHOTOS

Журналисты:
Ирина БАРСУКОВА,
Юлия КИРИЕНКО,
Олеся НИКИШИНА

Фотографы:
Денис АРТЕМЬЕВ,
Игорь ЛОМАНОВ,
Надежда НЕВИНСКАЯ,
Валерий ПРИТЧЕНКО,
Роман ПУЧКО,
Михаил ХРОМОВ

Фото на обложке:
Валерий ПРИТЧЕНКО

Корректор:
Елена ВЛАДИМИРОВА

Дизайнер:
Алексей ЮНУСОВ

ИП Барсукова
Ирина Владимировна
Адрес редакции:
236029, г. Калининград,
пер. Арсенальный, 26

Тираж 999 экз. Цена свободная
Отпечатано в типографии
ГК «Калининградский печатный двор»
ул. К. Назаровой, 6



+7-900-35-45-575, 410-310
barsukova-39@yandex.ru

Individual Entrepreneur
Barsukova Irina Vladimirovna
236029, Kaliningrad,
Arsenalny lane, 26

Print run: 999 copies
Price: negotiable
Printed in the printing house
Kaliningrad printing yard,
6 K. Nazarova str.