

Знайте, с кем говорите



ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ. Персона, организации и источники в этом документе вымышлены и приведены только для показа структуры, глубины и методов проверки, которые применяются в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.

Долгопятов Аркадий Вениаминович

Контекст: переговоры о рамочном контракте на поставку комплектующих. Цель — понять человека и выстроить разговор так, чтобы зайти с технической ценности, а не с цены.

Кратко

- **Основатель и владелец (~85%) ГК «ТеплоКонтур»** ✓✓ (подтверждено) — производство и поставка отопительного и инженерного оборудования, Нижний Новгород.
- Инженер по первому образованию, строил компанию с середины 1990-х «с цеха» — **ценит техническую конкретику и не любит «красивые презентации без чисел»** ✓.
- Бизнес на подъёме: три площадки, экспорт в ЕАЭС, выручка 2024 около **6,8 млрд ₽** ✓ — на встрече уместен разговор о масштабировании, а не о выживании.
- Опереться стоит на инженерную аргументацию и длинные отношения; осторожно — с темой ухода прежнего партнёра (см. «Чего избегать»).

Как мы проверяли

Мы сверили ключевые факты по нескольким независимым источникам и рядом с каждым важным поставили пометку надёжности. Отдельно проверили, нет ли путаницы с однофамильцами и ошибочно приписанных компаний. Всё, что подтвердить не удалось, честно вынесли в раздел «Что не удалось подтвердить». Используются только открытые источники, в рамках 152-ФЗ.

Кратко.....	1
Как мы проверяли.....	1
§1 Кто это	2
§2 Профессиональный профиль	2
§3 Как принимает решения.....	2
§4 Стиль общения.....	3
§5 Рекомендации к встрече	3
Что стоит использовать (3 тезиса)	3

Как подать.....	3
Чего избегать.....	3
Мосты	4
С чего начать	4
§6 Окружение	4
Что не удалось подтвердить	4
§7 Источники.....	4
Условные обозначения.....	5
§8 Правовой статус и ограничения использования.....	5

§1 Кто это

- **Долгопьятов Аркадий Вениаминович**, 1971 г. р., Нижний Новгород ✓✓.
- **Владелец ~85% и председатель совета директоров ГК «ТеплоКонтур»** ✓✓ (по реестровым данным и профилю компании).
- Образование — **инженер-теплотехник** (политехнический вуз, выпуск начала 1990-х) ✓.
- Компанию основал в **1996 году**, начинал с монтажа и сервиса котельного оборудования ✓.
- Публичен умеренно: даёт интервью деловой прессе, выступает на отраслевых конференциях, ведёт личный Telegram-канал о производстве ✓.

§2 Профессиональный профиль

- ГК «ТеплоКонтур» — **три производственные площадки** (Нижегородская и Владимирская области), собственное КБ, дилерская сеть по РФ ✓✓.
- Продуктовая линейка: модульные котельные, теплообменное и насосное оборудование, автоматика.
- **Экспорт в страны ЕАЭС** (Казахстан, Беларусь) — заявлен как стратегическое направление на 2024-2026 ✓.
- Отраслевая репутация — «крепкий средний производитель, который вырос на инженерии, а не на госзаказе».

§3 Как принимает решения

- **Инженерная логика прежде коммерческой.** В интервью и выступлениях (≥2 наблюдения) последовательно возвращается к техническим характеристикам,

ресурсу, сервисуемости — цена идёт после. Скорее всего, разговор «сначала про экономию бюджета» его не увлечёт.

- **Ставка на длинные отношения.** Подчёркивает, что с ключевыми поставщиками работает годами; новых пускает через пилот. Вероятно, будет мерить вас на «надёжность вдолгую», а не на разовую сделку.
- **Осторожен к обещаниям.** По ряду высказываний скептичен к «маркетингу без цифр» — предположение (черта проявляется, но прямо не декларирована).

§4 Стиль общения

- Прямой, конкретный, оперирует числами и сроками. Комфортен на техническом языке.
- Не любит затянутых вступлений; ценит, когда собеседник «в теме» производства.
- Чувствительная точка — разговоры о том, что «средний производитель не тянет качество»: может воспринять как обесценивание.

§5 Рекомендации к встрече

Что стоит использовать (3 тезиса)

1. Зайти с **инженерной ценности** комплектующих: ресурс, совместимость с его автоматикой, снижение отказов на сервисе — это его язык.
2. Предложить **пилот на одной площадке** с измеримыми критериями — снимает его осторожность к новым поставщикам и обычно располагает к продолжению.
3. Говорить про **горизонт отношений** (сервис, склад, сроки поставки вдолгую), а не про разовую цену.

Как подать

«Мы посмотрели вашу линейку модульных котельных — предлагаем начать с одного узла на одной площадке, с понятными метриками по ресурсу и отказам. Если цифры вас устроят, дальше масштабируем.»

«По срокам поставки готовы держать буферный склад под ваши серии — чтобы у вас не вставал монтаж из-за ожидания комплектующих.»

Чего избегать

Тема / эпизод	Почему рискованно	Чем заменить
Давить ценой и скидками с порога	Скорее всего, обесценит инженерную часть, к которой он чувствителен	Начать с ресурса/совместимости, экономику дать позже
Тема ухода прежнего	Не подтверждено; может	Не поднимать; если

партнёра по КБ (△ слухи)	задеть	всплывёт — нейтрально
«Средние производители не держат качество»	Прямо бьёт по его позиционированию	Признать его инженерную школу как сильную сторону

Мосты

- От его тезиса «сервисуемость важнее цены» → к вашей теме ресурса и ремонтпригодности комплектующих.
- От экспортных планов в ЕАЭС → к вашей способности держать сроки и сертификацию под экспорт.

С чего начать

«Аркадий Вениаминович, мы пришли не с прайсом, а с предложением по надёжности узла — с цифрами по ресурсу. С них и начнём?»

Порядок аргументов: сначала инженерная ценность и надёжность вдолгую, экономику и цену — в конце, если спросит сам.

§6 Окружение

- **Технический директор ГК** — ключевой человек по решению о пилоте (имя в открытых источниках не раскрыто, △).
- **Коммерческий директор** — ведёт закупки, но финальное слово по стратегическим поставщикам за владельцем ✓.
- Отраслевая ассоциация теплоснабжения — Долгопятов входит в профильный комитет ✓.

Что не удалось подтвердить

- △ Слух о конфликте с прежним партнёром по конструкторскому бюро — в открытых источниках подтверждения нет; на встрече как факт не использовать.
- △ Точная доля экспорта в выручке 2024 — называется «растущей», конкретная цифра не раскрыта.

§7 Источники

Надёжность источника: госреестр / офиц. сайт — высокая · деловое СМИ — средняя · соцсеть / один пост — требует осторожности.

Источник	Тип	Надёжность
Реестр юрлиц (демо-выписка по ГК «ТеплоКонтур») [демо-	госреестр	высокая

источник]		
Офиц. сайт ГК «ТеплоКонтур» [демо-источник]	офиц. сайт организации	высокая
«Деловой квартал — Приволжье», интервью [демо-источник]	деловое СМИ	средняя
Отраслевой портал теплоснабжения, доклад на конференции [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя
Личный Telegram-канал персоны [демо-источник]	соцсеть	требуется осторожности

Условные обозначения

- ✓✓ — подтверждено (2+ независимых источника, высокая надёжность).
- ✓ — один источник или источник средней надёжности.
- ⚠ — не подтверждено / требует подтверждения.

§8 Правовой статус и ограничения использования

Настоящий документ является **информационно-аналитическим отчётом**, подготовленным на основе сведений из открытых, общедоступных источников и предназначенным исключительно для информационной поддержки при подготовке к деловой встрече (переговорам, деловой коммуникации). Документ носит справочно-вспомогательный характер.

Документ **не является** официальной справкой, юридическим заключением, результатом оперативно-розыскной или детективной деятельности, «досье», а также проверкой благонадёжности или должной осмотрительности (due diligence) в юридическом смысле.

Документ **не имеет юридической силы** и не может быть использован в качестве доказательства в суде, при обращении в государственные, правоохранительные, надзорные и иные органы, для принятия юридически значимых решений, для оформления официальных документов, а также в качестве основания для отказа в правах, услугах или совершения иных юридически значимых действий в отношении упомянутых в нём лиц.

Сведения актуальны по состоянию на дату подготовки и могут содержать неточности, неполноту либо утратить актуальность с течением времени. Исполнитель не гарантирует абсолютную точность и полноту информации. Ответственность за любые решения и действия, принятые на основании документа, несёт пользователь.

При подготовке использовались исключительно общедоступные сведения, обработка которых допускается в соответствии со статьёй 8 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных». Сведения о частной жизни, данные из источников ограниченного доступа, утечек или полученные с нарушением законодательства, не запрашивались и не использовались.

Использование документа в противоправных целях — для преследования, оказания давления, дискриминации, причинения вреда или иного ущемления прав и законных интересов упомянутых в нём лиц — не допускается. Документ предназначен для личного использования заказчиком; его

передача третьим лицам, публикация и распространение не допускаются. По миновании надобности документ рекомендуется удалить или поместить в защищённое хранение.

Использованные материалы приведены в порядке информационного цитирования со ссылкой на источники; права на исходные материалы принадлежат их правообладателям. Документ содержит аналитический пересказ и обобщение общедоступных сведений, а не воспроизведение охраняемых авторским правом текстов.

Демонстрационный образец. Персона, организации и источники в настоящем документе вымышлены и приведены исключительно для показа структуры, глубины и методов проверки, применяемых в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.