

*Пяти года*  
**5**  
*лет!*

Business DIALOG Media

**RBCG**

Russian Business Guide

7/209 март 2023

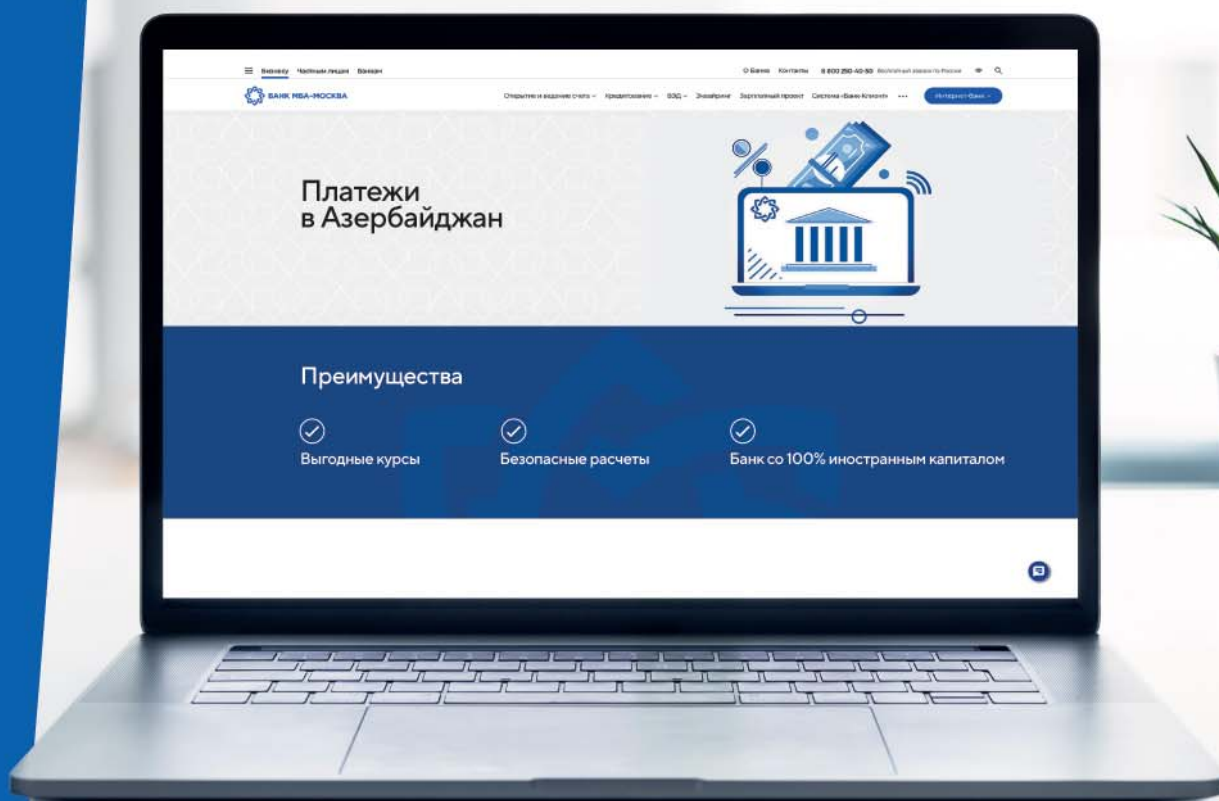


With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

**Элина  
Сидоренко:**

«ДЛЯ ЛЮБОГО  
БИЗНЕСА  
КЛЮЧЕВЫМИ  
МОМЕНТАМИ  
ЯВЛЯЮТСЯ  
СТАБИЛЬНОСТЬ И  
БЕЗОПАСНОСТЬ»



# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Турцию, Грузию,  
Кыргызстан, Китай и Белоруссию  
для юридических лиц

**8 800 250-40-50**

**ibam.ru**

**ard.moscow**

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.  
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.  
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+



**БАНК МБА-МОСКВА**



Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

**Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редакторы номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева, Екатерина**

**Золотарёва, Варвара Можаева, Виктория**

**Лукьянова, Светлана Колодиева, Сергей Миронов**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR:

**Наталья Фастова, Екатерина Цындук,**

**Кира Кузмина, Владислав Ефимов**

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

**г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в*

*сфере связи, информационных технологий и массовых*

*коммуникаций. Свидетельство о регистрации*

*средства массовой информации ПИ № ФС77-65967*

*от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 7/209 март 2023.**

Дата выхода в свет: 22.03.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

**with the support of the CCI of Russia**

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

**Maria Suvorovskaya**

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

**Irina Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

**the Moscow region, 143966.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

**Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass Media.*

*The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 7/209 March 2023.**

Дата выпуска: 22.03.2023.

Edition: **30000 copies. Open price.**

## Участникам и гостям премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023»



### Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации приветствую победителей, участников и гостей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023».

Организатор премии, информационно-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» на протяжении восьми лет плодотворно сотрудничает с системой торгово-промышленных палат страны, более пяти лет издаёт переданный группе журнал ТПП РФ Russian Business Guide.

Сегодня Russian Business Guide издаётся при поддержке ТПП РФ и рассказывает на страницах своего двуязычного международного издания

об инвестиционных возможностях регионов страны, международном сотрудничестве российского бизнеса, достижениях отечественных предпринимателей, экспортном потенциале российских производителей. Является информационным партнёром крупных экономических, инвестиционных форумов, внося свой достойный вклад в популяризацию и поддержку отечественного бизнеса.

Журнал растёт и набирает авторитет, и вот уже в пятый раз от его имени вручается премия лучшим предпринимателям и благоприятным с точки зрения бизнеса регионам страны.

Желаю всем участникам и гостям премии успехов и новых достижений на благо экономического развития страны!

**Вице-президент ТПП РФ М. А. Фатеев**

## Participants and guests of "Russian Business Guide. People of the Year – 2023"

### Dear colleagues, dear friends!

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation I would like to welcome the winners, participants and guests of the "Russian Business Guide. People of the Year – 2023".

The organizer of the award, the information and communication group "BUSINESS-DIALOG MEDIA", has been cooperating with the system of chambers of commerce and industry for eight years, and has been publishing the magazine of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation "Russian Business Guide" for more than five years.

Today "Russian Business Guide" is published with the support of the CCI of the Russian Federation and reports on investment opportunities of Russian regions, international cooperation of Russian business, achievements of Russian businessmen and export potential of Russian manufacturers on the pages of its bilingual international edition. The magazine is a media partner of major economic and investment forums and makes a worthy contribution to popularizing and supporting domestic business.

The magazine is growing and gaining credibility, and for the fifth time the best entrepreneurs and business-friendly regions of the country have been awarded in its name.

I wish all participants and guests of the Award success and new achievements for the benefit of the country's economic development!

**Vice President CCI RF M. A. Fateyev**

## Дорогие друзья!

### Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Нам приятно к вам так обращаться, потому что мы действительно считаем вас и коллегами – в каких бы разных сферах бизнеса вы ни работали, – и друзьями, так как со многими из вас мы с интересом общаемся и плодотворно сотрудничаем уже не первый год; и по страницам журнала Russian Business Guide можно проследить путь развития целого ряда компаний, которые сегодня получают заслуженные награды.

Нам приятно видеть, как растёте и набираетесь сил вы – наши партнёры. Нам интересно узнавать о ваших новых продуктах и услугах. Не только видеть, но и рассказывать об этом в нашем журнале.

Мы рады публиковать на его страницах истории успеха, истории преодоления трудностей, с которыми в наше непростое время не сталкивается, наверное, только тот, кто не делает ничего.

Мы гордимся тем, что благодаря нашему журналу о вашей работе узнаёт всё больше людей, среди которых вы находите и партнёров, и заказчиков.

Мы благодарны за доверие Торгово-промышленной палате Российской Федерации, передавшей в наши руки – в руки информационно-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» – издание этого журнала. Надеемся, что за эти годы она о таком своём решении ни разу не пожалела.

Мы благодарны за сотрудничество всей системе торгово-промышленных палат страны. Благодаря этому сотрудничеству мы легко находим партнёров в разных регионах России, а представители бизнеса этих регионов получают возможность заявить о себе в масштабах всей страны и за её пределами.



От имени руководства и всего коллектива нашей информационно-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» мы хотим поздравить всех победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023», поблагодарить участников и гостей церемонии и выразить надежду на продолжение нашего взаимовыгодного сотрудничества. А тем компаниям, которые ещё не презентовали свою работу на страницах нашего журнала, желаем это временное недоразумение исправить... Пусть читатели Russian Business Guide узнают о ваших успехах, ваших достижениях и ваших планах, ваших мечтах. Которые обязательно сбудутся!

**Председатель редакционного совета  
ИКГ «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» В. И. Винокуров**

## Dear friends!

### Dear colleagues, dear friends!

It's a pleasure to address you in this way because we think of you as both colleagues and friends, since we have been communicating with many of you for many years and following the development path of many companies that will receive well-deserved awards today.

We are pleased to see how you, our partners, are growing and gaining strength. We are interested in learning about your new products and services. Not only to see, but also to talk about it in our magazine.

We are happy to publish success stories on its pages, stories of overcoming difficulties that, probably, only those who do nothing do not face in our hard time.

We are proud that thanks to our magazine, more and more people learn about your work, among whom you find both partners and customers.

We are grateful for the trust of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, which handed over the publication of this magazine into our hands – into the hands of the information and communication group "BUSINESS DIALOGUE MEDIA". We hope that over the years she has never regretted such a decision.

We are grateful for the cooperation of the entire system of the Chambers of Commerce and Industry of the country. Thanks to this cooperation, we easily find partners in different regions of Russia, and business representatives from these regions get the opportunity to express themselves throughout the country and beyond.

On behalf of the management and the entire team of our information and communication group "BUSINESS DIALOGUE MEDIA", we would like to congratulate all the winners of the award "Russian Business Guide. People of the Year – 2023", to thank the participants and guests of the ceremony and express hope for the continuation of our mutually beneficial cooperation. And for those companies that have not yet presented their work on the pages of our magazine, we wish to correct this temporary misunderstanding... Let the readers of the "Russian Business Guide" learn about your successes, your achievements and about your plans, your dreams. Which will surely come true!

**Chairman of the Editorial Board of the Publishing and  
Communication Group "BUSINESS DIALOGUE MEDIA"  
V. I. Vinokurov**



## Дорогие друзья, коллеги!

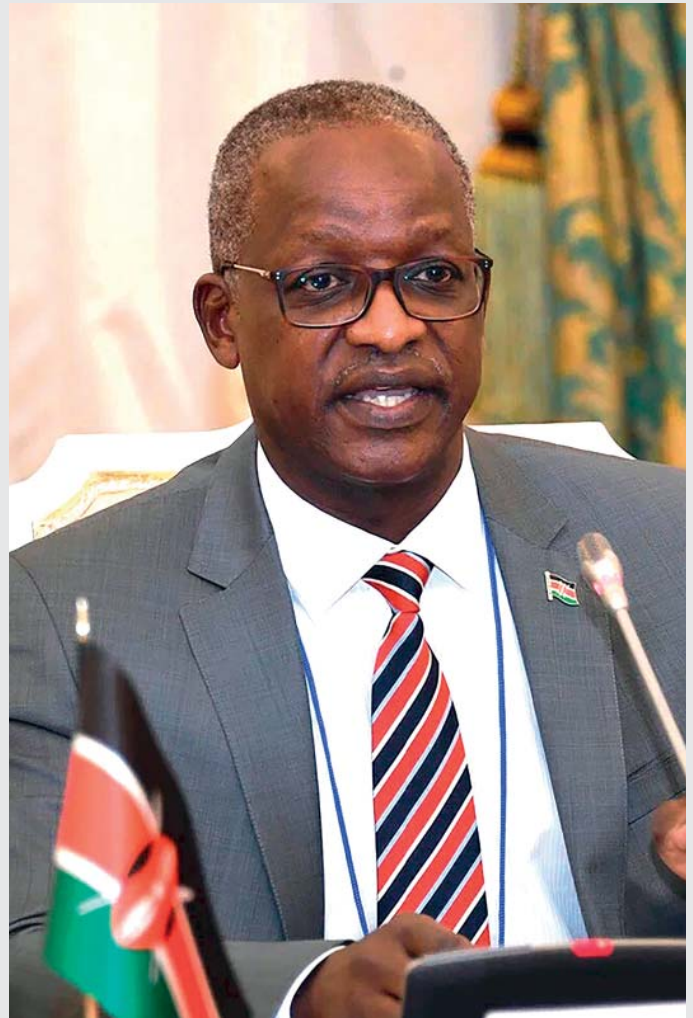
Посольство Кении в Москве очень гордится своим сотрудничеством с организаторами, достойными партнёрами и обладателями памятных наград Russian Business Guide (RBG) «Люди года – 2023».

В связи с этим знаменательным событием хотелось бы ещё раз выразить нашу искреннюю признательность за огромную роль, которую издание RBG продолжает играть в распространении информации о бизнес-возможностях в различных регионах Российской Федерации и о потенциальных партнёрских отношениях с международным сообществом.

Этот год для нас особенный: это 60-я годовщина установления дипломатических отношений Кении с Россией. Мы рады отметить, что в последнее время деловое взаимодействие между нашими двумя странами развивается по восходящей траектории. В целях полной реализации делового потенциала наши стороны взяли на себя обязательства по актуализации существующих инструментов сотрудничества, а также инициированию новых в других областях, согласованных совместно.

Эти инструменты необходимы для определения перспектив экономического, торгового и инвестиционного партнёрства между Кенией и Россией. Я хочу призвать деловое сообщество обеих сторон воспользоваться благоприятностью среды и упрощением процедур, которые обеспечивают эти инструменты. Мы продолжим тесно сотрудничать с RBG для достижения взаимовыгодных целей.

**Бен Х. О. Огуту, MBS**  
**Чрезвычайный и Полномочный посол**  
**Посольство Республики Кения, Москва**



---

## Dear friends, colleagues!

The Kenya Embassy in Moscow takes great pride in being associated with the Organizers, Partners and the worthy recipients of the commemorative awards of the Russian Business Guide (RBG): People of the Year – 2023.

On this auspicious occasion, we wish to once again record our sincere gratitude for the crucial role the RBG Publication continues to play in disseminating information on business opportunities in the various regions of the Russian Federation and the potential partnerships with the international community.

This year is of great significance as it marks the 60th Anniversary of Kenya's diplomatic relations with Russia. We are happy to note that in the recent past, business interactions between our two countries are witnessing an upward trajectory. In order that the full potential is realized, our two sides have recommit-

ted themselves to the actualization of existing instruments for cooperation and also initiating new ones in other areas that will be jointly agreed upon.

These instruments are imperative in helping to identify promising areas of economic, trade and investment partnerships between our Kenya and Russia. I wish to encourage the business fraternity on either sides to take advantage of the conducive environment and facilitation that these instruments will provide. It is our desire to continue working closely with the RBG in this mutually beneficial objective.

**Ben H. O. Ogutu, MBS**  
**Ambassador Extraordinary & Plenipotentiary**  
**Embassy of the Republic of Kenya – Moscow**



### Уважаемые коллеги!

«Russian Business Guide. Люди года» – важное событие, которое даёт возможность продемонстрировать достижения российских производителей и экспортный потенциал нашей страны, поддерживать отечественный бизнес.

Мы в Русско-Азиатском Союзе промышленников и предпринимателей работаем для развития торгово-экономических отношений с Азиатским регионом: открываем представительства российских компаний в Китае, возим деловые делегации и бизнес-миссии в страны Азии, помогаем проводить переговоры, получать выгодные контракты и правильно преподносить свою продукцию местным потребителям.

Чтобы наладить торговлю, улаживаем бюрократические сложности, тесно взаимодействуя с местными органами власти, поэтому идея премии, которую журнал Russian Business Guide проводит при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, нам очень близка.

От лица союза я желаю организаторам дальнейшего развития этой инициативы, а участникам и победителям – удачи и успехов.

**Президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей  
В. В. Манкевич**

---

### Dear colleagues!

“Russia Business Guide. People of the Year” is an important event that provides an opportunity to demonstrate the achievements of Russian manufacturers and the export potential of our country, and to support domestic business.

We at the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs are working to develop trade and economic relations with the Asian region: we open representative offices of Russian companies in China, bring business delegations and business missions to Asian countries, we help to negotiate, get profitable contracts, and correctly present our products to local consumers. To establish trade, we sort out bureaucratic difficulties, working

closely with local authorities, so the idea of the award, which the Russian Business Guide magazine holds with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, is very close to us.

On behalf of the Union, I wish the organizers of the further development of this initiative, and good luck and success to the participants and winners.

**President of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs, V. V. Mankevich**



## Дорогие друзья!

От имени Торгового представительства Азербайджанской Республики в Российской Федерации и от себя лично приветствую организаторов, партнёров и лауреатов ежегодной премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023».

За последние годы двусторонние связи между Азербайджанской Республикой и Российской Федерацией вышли на качественно и принципиально новый уровень. Сегодня российско-азербайджанские отношения носят характер стратегического партнёрства и предусматривают все сферы сотрудничества, включая политическое, экономическое, торговое, социальное, культурное, гуманитарное и образовательное направления, а также охватывают широкомасштабное военно-техническое взаимодействие. Между нашими странами идёт весьма интенсивный политический и экономический диалог, дающий важный импульс ускорению азербайджанско-российских отношений.

Торговым представительством ведётся большая работа по содействию организации открытого, быстрого и конструктивного диалога между деловыми кругами Азербайджана и России. Это и бизнес-миссии, и участие в выставках, и заседания Бизнес-клуба Торгового представительства, и другие значимые проекты и начинания.

Нашими странами заключено около 300 двусторонних соглашений и предприняты важные шаги для их реализации, что даёт необходимую основу для дальнейшего расширения двусторонней торговли и взаимных инвестиций, углубления экономических связей. Достигнутый уровень сотрудничества позволяет с уверенностью говорить о дальнейшем развитии двусторонних отношений на благо наших народов.



Мои искренние пожелания успехов и реализации планов и идей всем предпринимателям!

**Торговый представитель  
Азербайджанской Республики  
в Российской Федерации  
Руслан Алиев**

## Dear friends!

On behalf of the Trade Representation of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation and on my own behalf I welcome the organizers, partners and laureates of the annual "Russian Business Guide. People of the Year – 2023".

In recent years, bilateral relations between the Republic of Azerbaijan and the Russian Federation have reached a qualitatively and fundamentally new level. Today, Russian-Azerbaijani relations have the character of a strategic partnership and provide for all areas of cooperation, including political, economic, trade, social, cultural, humanitarian, educational areas, and also cover large-scale military-technical cooperation. There is a very intensive political and economic dialogue between our countries, which gives an important impetus to the acceleration of Azerbaijani-Russian relations.

The Trade Mission is doing a lot of work to facilitate the organization of an open, rapid and constructive dialogue between the

business circles of Azerbaijan and Russia. This includes business missions, participation in exhibitions and meetings of the Business Club of the Trade Mission and other significant projects and initiatives.

Our countries signed about 300 bilateral agreements and took important steps for their realization that provide a base for further expansion of bilateral trade and mutual investments, deepening of economic relations. The achieved level of cooperation allows us to speak with confidence about the further development of bilateral relations for the benefit of our peoples.

My sincere wishes of success and realization of plans and ideas to all businessmen!

**Trade representative of the Republic of Azerbaijan in  
the Russian Federation, Ruslan Aliyev**

## Участникам и гостям премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023»

Пять лет, которые мы, команда Russian Business Guide, при поддержке ТПП РФ и экспертного сообщества проводим премию «Люди года», пролетели незаметно. Но если оценить – эта целая история, это множество бизнес-судеб и достижений. За каждой наградой – труд коллектива целого предприятия, десятков, сотен, а иногда и тысяч профессионалов.

В новой экономической реальности бизнес встречает новые вызовы, но работа оргкомитета премии в этом году показала, что российский бизнес не боится идти к своим целям, трансформируясь, двигаясь вперёд, проявляя желание действовать и созидать на благо российской экономики. Наш журнал был и остаётся авторитетным изданием, цель которого – показать бизнес, промышленный диалог, экспортные возможности и инвестиционный потенциал регионов. Мы пишем для нашей большой аудитории и благодарим каждого читателя! Победителям этого года – поздравления и пожелания благополучия и процветания!

**Генеральный директор – главный редактор  
ИКГ «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
М. С. Суворовская**



---

## To the participants and guests of the “Russian Business Guide. People of the Year – 2023”

The five years that we, the Russian Business Guide team, with the support of the Chamber of Commerce of the Russian Federation and the expert community, hold the People of the Year award, have gone too quickly. But when you consider it - it is a whole story, it is a lot of business and achievements. Behind each award is the work of a whole team of companies, dozens, hundreds and sometimes thousands of professionals.

In the new economic reality business meets new challenges, but the work of the organizing committee of this year's award showed that Russian business is not afraid of going after its goals, transforming,

moving forward, showing a desire to act and create for the benefit of the Russian economy. Our magazine was and still is a reputable publication, which aims to showcase the business, industrial dialogue, export opportunities and investment potential of the regions. We write for our large audience and are thankful to every reader! Congratulations and wishes of well-being and prosperity to the winners of this year!

**General Director and Editor-in-Chief of the Publishing  
and Communication Group “BUSINESS DIALOGUE MEDIA”,  
M. S. Suvorovskaya**





## Дорогие друзья!

От души поздравляю всех лауреатов премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023» с победой!

Благодаря вашей работе в нашей стране формируется эффективное бизнес-сообщество, способное многое сделать для укрепления экономического потенциала России. Сегодня многие из вас столкнулись с различными вызовами, но смогли выстоять в непростое время, выйти на новые рубежи, освоить новые рынки.

За последние годы двусторонние деловые связи между Турцией и Россией вышли на новый уровень. Мы создали Ассоциацию «Российско-Турецкий диалог», в которую уже вступило более 30 компаний, провели десятки мероприятий с участием российского и турецкого бизнеса как в России, так и в Турции. Радует активность как турецких, так и российских компаний и отраслевых ассоциаций, открытых для сотрудничества.

Наша Ассоциация проводит большую работу для того, чтобы диалог между предпринимателями двух стран был максимально эффективным. Мы уже многого добились, но впереди перед нами ещё более масштабные задачи.

Я желаю всем успехов и процветания в бизнесе!

**Арсен Аюпов,**  
генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП



## Dear friends!

From the bottom of my heart I congratulate all the winners of the “Russian Business Guide. People of the Year – 2023” with victory!

Thanks to your work, an effective business community is being formed in our country, capable of doing a lot to strengthen Russia’s economic potential. Today, many of you have faced various challenges, but managed to survive difficult times, expand into new frontiers and tap new markets.

In recent years, the bilateral business ties between Turkey and Russia have reached a new level. We created the Russian-Turkish Dialogue association, which already has more than 30 members, and held dozens of events with the participation of Russian and Turkish businesses both in Russia and in Turkey. I am pleased with

the activity of both Turkish and Russian companies and industry associations that are open to cooperation.

Our Association is doing a lot of work to ensure that the dialogue between entrepreneurs of the two countries is as effective as possible. We have already achieved a lot but we have more ambitious goals ahead.

I wish you all success and prosperity in business!

**Arsen Ayupov,**  
**Secretary General of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman Head of the Russian-Turkish working group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs**

# Люди года

## 2023

Business DIALOG Media  
**RBG**  
 Russian Business Guide

**«ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»**  
 • Центр розничного и малого бизнеса АО «Россельхозбанк»

**«ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»**  
 • ООО «РУСФИД»  
 • Tax&Legal management  
 • АО «ОКТЕКС»

**«ПИЩЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ПРОДУКТ ГОДА»**  
 • ООО «Кондитерская фабрика «Волшебница»

**«ФРАНШИЗА ГОДА»**  
 • SOFIX ООО «УРБАН КОФИКС РАША»  
 • OldBoy Barbershop  
 • ShaurMeals  
 • Сеть фитнес-клубов World Class  
 • Сеть детских садов Космо Кидс  
 • Суши Wok

**«ЗНАК КАЧЕСТВА»**  
 • ООО «Бизнес-Аналитика»  
 • ООО «Карельская гранитная компания»  
 • ООО «КУППЕР Инжиниринг»  
 • ООО «РОТО ФРАНК»  
 • ООО «Фуд Милк»  
 • ООО «Первый печатный двор»  
 • ГК «Конфазель»  
 • ООО «ЭКОХИТ»

**«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**  
 • ООО «АВТОТОР Холдинг»  
 • АО «Автомобильный завод «УРАЛ»  
 • ООО «УК «Колмар»  
 • ООО «Аутокомпонент Инжиниринг-2»  
 • АО «Волга»  
 • ООО «Бланш»  
 • ООО «РУСИНОКС»  
 • ООО «Многопрофильный завод подъёмных механизмов»  
 • ООО «Эластомерик Системс»

**«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**  
 • Швейная мастерская №1

**«ЛИДЕРЫ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**  
 • ОАО ХБК «Шуйские ситцы»  
 • Торговая марка Mona Liza

**«ЛУЧШАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЛОЩАДКА»**  
 • ООО «Управляющая Компания Кашира-Парк»

• АО «Особая экономическая зона «Санкт-Петербург»  
 • Торговый комплекс «ТекстильПрофи-Москва»  
 • Особая экономическая зона «Доброград-1»

**«ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»**  
 • ООО «Штальберг»

**«ИНФРАСТРУКТУРА И ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»**  
 • ООО «Асфальт-Качество»

**«СТРОИТЕЛЬСТВО. ЛИДЕР ОТРАСЛИ»**  
 • ООО «СК Комплекс»  
 • ООО «Теремъ»  
 • ProDom  
 А. А. Чесноков  
 Г. Н. Заваровский

**«УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА»**  
 • MARCO  
 • ООО «ВАШ БУХГАЛТЕР»  
 • Группа Предприятий УПАК, УпаРото, УпаГрафика  
 • ИП Еременко Наталья Фаридовна  
 • Финансово-правовая группа «АРКОМ»

**«БРЕНД ГОДА»**  
 • Сеть фитнес-клубов XFIT в России  
 • ЛАБОРАТОРИЯ ГЕМОТЕСТ  
 • Марина Костенко, «Mary me»  
 • Торговая марка Mona Liza  
 • Любовь Анатольевна Милосердова  
 • ООО «Риона»

**«ЗА ПЛОДОТВОРНУЮ ОБЩЕСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗВИТИИ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ»**  
 • АНО ШКОЛА «ВЕКТОР»

**«ЗА РАЗВИТИЕ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ»**  
 • ООО «Вилена»

**«ЗА ПЛОДОТВОРНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗВИТИИ ДЕТСКОГО СПОРТА В РОССИИ»**  
 • ООО «Спортивный клуб Этюд»

**«ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»**  
 • ЧОУ «Школа Путь к успеху»  
 • Сеть экологических садов Binny native place

**«ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ В ЭКОЛОГИИ»**  
 • ООО «Хартия», филиал «Подмосковный»

**«ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОСТРАНСТВ И ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ»**  
 • Архитектурное Бюро ARCHKON  
 • ООО «Проектная мастерская Янушкевич»

**«ЗНАК ВЫСОКОГО ДОВЕРИЯ»**  
 • «ЕВРОСИД»  
 • Акционерное общество «Ретиноиды»  
 • ООО ПК «Сириус-ТЛТ»  
 • ГК «Мосгорлombard»

**«ЯРМАРКИ – КАК НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТРЕНД РОССИИ»**  
 • ООО «Регион»

**«ЗА СОХРАНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАРОДНЫХ ПРОМЫСЛОВ РОССИИ»**  
 • Производственный кооператив «Дулёвский фарфор»

**«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НАРОДНЫХ ПРОМЫСЛОВ РОССИИ»**  
 • ООО «ТОБОЛЬСКАЯ ФАБРИКА ХУДОЖЕСТВЕННЫХ КОСТОРЕЗНЫХ ИЗДЕЛИЙ»

**«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НАРОДНЫХ ПРОМЫСЛОВ»**  
 • ООО «Дельта-Х»

**«НА СЛУЖБЕ ЗАКОНА»**  
 • Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры»

**«ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА»**  
 • Адвокат Московской областной коллегии адвокатов Ирина Владимировна Зуй

**«ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ»**  
 • ООО «РАЗУМНОЕ»

**«АДВОКАТ ГОДА»**  
 • Владимир Анатольевич Гончаров

**«РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА. ЧАСТНЫЕ МУЗЕИ»**  
 • ООО «Мануфактура «Душистыя радости»

**«МЕДИЦИНА: БИЗНЕС НА ЗАЩИТЕ ЗДОРОВЬЯ»**  
 • СРО «Ассоциация независимых аптек»  
 • ООО «ФЛЕБОСС»  
 • ООО «ИнтелБИО»

**«ЛУЧШИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РОССИИ»**  
 • ООО «БИОСЕНСОР АН»

**«КОСМЕТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО. СДЕЛАНО В РОССИИ»**  
 • ООО «Кова Бьюти»

**«ИНДУСТРИЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ»**  
 • Сеть салонов тайского спа «Вай Тай»

**«ЛИДЕР В СФЕРЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ»**  
 • Selecty

**«КОМПАНИЯ ГОДА В ИТ-ТЕХНОЛОГИЯХ»**  
 • ООО «Айтис-Веб»

**«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**  
 • Группа компаний IP-HOME

**«ЛУЧШИЙ ПРОВАЙДЕР HR- И АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ»**  
 • Ventra

**«ЛОГИСТИКА ГОДА»**  
 • ООО «Точные поставки»

**«ЛОГИСТИКА СКЛАД ТРАНСПОРТ»**  
 • ООО «Техтрейд»

**«ИННОВАЦИИ ДЛЯ ИМПОРТОПЕРЕЖЕНИЯ»**  
 • Группа ПОЛИПЛАСТИК  
 • ООО «Вайландт Электроник»

**«РУКОВОДИТЕЛЬ ГОДА»**  
 • ООО «КЕЛЕАНЗ Медикал»  
 • Сергей Николаевич Лукьянов

**«ЛИДЕР ОТРАСЛИ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ»**  
 • Агентство «Мир Недвижимости» г. Дмитров  
 • Татьяна Сергеевна Караулова  
 • ООО «Оранж»

**«ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА»**  
 • Генеральный директор АО «Корпорация развития Московской области» В. М. Слипенькин  
 • АНО «Корпорации развития Енисейской Сибири»  
 • Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области»  
 • АО «Корпорация развития Ульяновской области»  
 • АО «ОЭЗ ППТ «Липецк»

**«ЗА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО РАБОТЫ С ИНВЕТОРАМИ»**  
 • Администрация Сергиево-Посадского городского округа

**«ЗА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МО В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ И СОЗДАНИЕ КОМФОРТНОГО БИЗНЕС-КЛИМАТА В РЕГИОНЕ»**  
 • Зампред правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Е. А. Зиновьева

**«ЗА ВКЛАД В ПОДДЕРЖКУ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА»**  
 • Ассоциация «Гильдия ризлторов Московской области»  
 • АНО «Платформа для работы с обращениями предпринимателей»

**«ЛИДЕР ЖКХ»**  
 • СРО Ассоциация УО МО  
 • Ассоциация «РООР «Союз предприятий ЖКХ МО»

**«ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СЕЛЕКЦИЯ. ПОДДЕРЖКА, ПРОДВИЖЕНИЕ И ИННОВАЦИИ»**  
 • АО «Московское» по племенной работе»

**«ЛИДЕР АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ»**  
 • ЗАО «Сокольниково»  
 • ООО «Листерра»  
 • АО «ОСП агро»  
 • АО «ГОЗСА»

**«РОССИЯ – ИНДИЯ»**  
 • ПСК ФАРМА, группа компаний РУС БИОФАРМ

**«РОССИЯ – ТУРЦИЯ»**  
 • ООО «Логитранс Ложистик»

**«ЗА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ДЕЛОВОГО ДИАЛОГА»**  
 • Торговое представительство АР в РФ и лично торговый представитель АР в РФ Р. А. Алиев

**«РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН»**  
 • Банк «МБА-МОСКВА»

**«УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»**  
 • ООО «СПД»



Business DIALOG Media

**RBCG**  
Russian Business Guide

*Люди года*  
**2023**

**“GENERAL PARTNER”**

- Retail and Small Business Center of Rosselkhozbank JSC

**“OFFICIAL PARTNER”**

- Rusfeed LLC
- Tax&Legal management
- JSC OKTEX

**“FOOD PRODUCTION. PRODUCT OF THE YEAR”**

- Sorceress Confectionery factory LLC

**“FRANCHISE OF THE YEAR”**

- COFIX URBAN COFIX RUSSIA LLC
- OldBoy Barbershop
- ShaurMeals
- Fitness Club Network World Class
- Cosmo Kids Kindergarten Network
- Sushi-Wok

**“QUALITY MARK”**

- Business Analytics LLC
- Karelian Granite Company LLC
- CUPPER Engineering LLC
- ROTO FRANK LLC
- Food Milk LLC
- First Printing Yard LLC
- Group of companies Confael
- ECOHIT LLC

**“FOR CONTRIBUTION TO INDUSTRIAL DEVELOPMENT”**

- AVTOTOR Holding LLC
- URAL Automobile Plant JSC
- Management Company Kolmar LLC
- Autocomponent Engineering-2 LLC
- Volga JSC
- Blanche LLC
- RUSINOX LLC
- Multiprofile Lifting Mechanisms Plant, LLC
- Elastomeric Systems LLC

**“FOR CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY”**

- Sewing workshop № 1

**“LEADERS OF THE TEXTILE INDUSTRY”**

- SHUYSKIYE SITSY JSC
- Mona Liza brand

**“THE BEST INDUSTRIAL SITE”**

- Diploma:**
- Kashira-Park Management Company LLC

**Statuette:**

- Kashira-Park Managing Company

- Special Economic Zone St. Petersburg JSC

- Trading Complex TextilProfi-Moscow
- Special Economic Zone Dobrograd-1

**“INDUSTRIAL CONSTRUCTION”**

- STAHLBERG LLC

**“INFRASTRUCTURE AND ROAD CONSTRUCTION”**

- Asfalt-kachestvo LLC

**“CONSTRUCTION. INDUSTRY LEADER”**

- SK Complex LLC
- Terem LLC
- ProDom
- A. A. Chesnokov
- G. N. Zavarovsky

**“SERVICES FOR BUSINESS”**

- MARCO
- YOUR ACCOUNTANT
- Group of Enterprises: Upak, UpakRoto, UpakGraphika
- Individual Entrepreneur Eremenko Natalia Faridovna
- Financial and legal group
- ARCOM

**“BRAND OF THE YEAR”**

- XFIT fitness club network in Russia
- LABORATORY GEMOTEST
- Marina Kostenko, Mary me
- Mona Liza brand
- Miloserdova Lubov Anatolievna
- Riona LLC

**“FOR PRODUCTIVE PUBLIC ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF PRIVATE EDUCATION IN RUSSIA”**

- Autonomous non-profit educational organization Vector School

**“FOR THE DEVELOPMENT OF PRIVATE EDUCATION IN RUSSIA”**

- Vilena LLC

**“FOR PRODUCTIVE ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF CHILDREN’S SPORTS IN RUSSIA”**

- Sports Club Etude LLC

**“THE BEST PRACTICES OF PRIVATE EDUCATION”**

- Private educational institution School Way to Success
- Binny native place Network of organic gardens

**“EDUCATION AND INNOVATION IN ECOLOGY”**

- Hartiya LLC, Branch Office Podmoskovnyy

**“INNOVATIVE APPROACH TO THE CREATION OF CORPORATE SPACES AND URBAN ENVIRONMENT”**

- Architectural Bureau ARCHKON
- Project Organization Yanushkevich LLC

**“THE SIGN OF HIGH CONFIDENCE”**

- EuroSid
- Retinoids JSC
- Sirius-TLT LLC
- GC “Mosgorlombard”

**“FAIRS AS A NATIONAL TREND OF RUSSIA”**

- Region LLC

**“FOR THE PRESERVATION AND DEVELOPMENT OF FOLK CRAFTS OF RUSSIA”**

- Production Cooperative Dulevo porcelain

**“FOR CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF FOLK ARTS AND CRAFTS OF RUSSIA”**

- TOBOLSK FACTORY OF ARTISTIC BONE CARVING PRODUCTION LLC

**“FOR CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF FOLK ARTS AND CRAFTS”**

- Delta-X LLC

**“IN THE SERVICE OF THE LAW”**

- Legal Holding Erkhova & Partners

**“LEGAL SERVICES IN BANKRUPTCY”**

- Zuy Irina Vladimirovna, Lawyer of the Moscow Regional Bar Association

**“LEGAL SERVICES”**

- RAZUMNOYE LLC

**“LAWYER OF THE YEAR”**

- Goncharov Vladimir Anatolievich

**“DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM. PRIVATE MUSEUMS”**

- Dushistyia Radosti Manufacture LLC

**“MEDICINE: THE BUSINESS AT HEALTH PROTECTION”**

- Association of Independent Pharmacies
- FLEBOSS LLC
- IntelBio LLC

**“THE BEST MEDICAL PRODUCERS OF RUSSIA”**

- BIOSENSOR LLC

**“COSMETIC PRODUCTION. MADE IN RUSSIA”**

- Cova Beauty LLC

**“BEAUTY AND HEALTH INDUSTRY”**

- Thai Spa Salon Network “Wai Thai”

**“LEADER IN IT TECHNOLOGY”**

- Selecty

**“IT TECHNOLOGY COMPANY OF THE YEAR”**

- I-tis-Web LLC

**“INFORMATION TECHNOLOGY”**

- IP-HOME Group of Companies

**“BEST HR AND OUTSOURCING SERVICES PROVIDER”**

- Ventra

**“LOGISTICS OF THE YEAR”**

- Exact Deliveries LLC

**“LOGISTICS, WAREHOUSE, TRANSPORT”**

- Teh-Treid LLC

**“INNOVATION FOR PROACTIVE IMPORT SUBSTITUTION”**

- Polyplastic Group
- Weilandt-Elektronik LLC

**“MANAGER OF THE YEAR”**

- KELEANZ Medical, LLC
- Lukyanov Sergey Nikolaevich

**“INDUSTRY LEADER IN THE REAL ESTATE SALES MARKET”**

- Agency World of Real Estate Dimitrov
- Karaulova Tatyana Sergeevna
- Orange LLC

**“INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION”**

- Mr. V. Slipenkin, General Director of JSC Corporation of Development of the Moscow Region
- Autonomous non-commercial organization Corporation of development of Yenisey Siberia
- Fund Investment Agency of Tyumen Region
- Corporation of Development of the Ulyanovsk Region JSC
- Special Economic Zone of industrial and production type Lipetsk JSC

**“FOR HIGH QUALITY OF WORK WITH INVESTORS”**

- Administration of Sergiyev Posad City District

**“FOR THE DEVELOPMENT OF THE MOSCOW REGION INDUSTRY IN THE NEW ECONOMIC REALITY AND CREATION OF A COMFORTABLE BUSINESS CLIMATE IN THE REGION”**

- E. A. Zinovieva, Deputy Chairman of the Government – Minister of Investments, Industry and Science of the Moscow Region

**“FOR CONTRIBUTION TO SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE ENTREPRENEURIAL COMMUNITY”**

- Association “Guild of Realtors of Moscow Region”
- Autonomous Nonprofit Organization: Platform for Entrepreneurs Appeals

**“LEADER OF THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICES”**

- Self-regulatory organization: Association of Management Organizations of Moscow Region
- Association ROOR – Union of Housing and Communal Services Enterprises of the Moscow Region

**“BEST MANAGEMENT ORGANIZATION”**

- MANAGEMENT COMPANY PENTA LLC

**“DOMESTIC SELECTION. SUPPORT, PROMOTION AND INNOVATION”**

- Moskovskoe JSC

**“LEADER OF AGROINDUSTRIAL INDUSTRY”**

- Sokolnikovo CJSC
- Lysterra LLC
- OSP Agro JSC
- Golitsyn pilot plant of automation tools (GOZSA) JSC

**“RUSSIA – INDIA”**

- PSK PHARMA, Group of Companies RUS BIOPHARM

**“RUSSIA – TURKEY”**

- Logitrans Logistics LLC

**“FOR THE DEVELOPMENT OF THE BUSINESS DIALOGUE BETWEEN RUSSIA AND AZERBAIJAN”**

- Trade Mission of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation and personally Trade Commissioner of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation – R. A. Aliev

**“RUSSIA – AZERBAIJAN”**

- IBA-MOSCOW Bank.

**“SUSTAINABLE DEVELOPMENT”**

- SPD LLC



**Элина Сидоренко:**

**«ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА КЛЮЧЕВЫМИ  
МОМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ  
СТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»**

**ЭЛИНА СИДОРЕНКО** – ДОКТОР ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР МГИМО МИД РОССИИ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ МГИМО. ЭЛИНА ЛЕОНИДОВНА АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ, РУКОВОДИТЕЛЕМ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ОЦЕНКАМ РИСКА ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РФ, ГЛАВОЙ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО НОВЫМ ЦИФРОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. УЧАСТВУЕТ В РАЗРАБОТКЕ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ. ПОМИМО ЭТОГО, ЯВЛЯЕТСЯ АВТОРОМ БОЛЕЕ ЧЕМ 150 НАУЧНЫХ РАБОТ.

**В**едение бизнеса сопряжено с множеством нюансов и тонкостей. Со сложностями сталкиваются почти все представители малого и среднего предпринимательства. Среди них можно выделить экономическую турбулентность, законодательные изменения, а также давление правоохранительных органов и нечестную конкурентную борьбу. Далеко не все проблемы предприниматели могут решить самостоятельно, не прибегая к сторонней помощи. Однако появляется закономерный вопрос: «Куда обращаться, как обезопасить свой бизнес, если на него оказывается давление?» Мы пообщались с Элиной Сидоренко, генеральным директором Платформы «Забизнес.РФ», и узнали, какую поддержку могут получить предприниматели в рамках цифрового проекта.





**– Элина Леонидовна, здравствуйте! Давайте начнём нашу беседу с вопроса о новой экономической реальности. Скажите, с какими вызовами столкнулись предприниматели в 2022 году и столкнутся сегодня?**

– Сегодня бизнес испытывает беспрецедентное санкционное давление. В рамках трансформации экономической реальности предприниматели вынуждены искать новые «точки опоры», рабочие механизмы реализации профессиональной деятельности. Перед сектором малого и среднего предпринимательства стоят серьёзные задачи: предсказать риски, выработать антикризисный план развития. Однако, как и в любой сложный кризисный период, мы наблюдаем тенденцию развития бизнеса: реализацию новых проектов и стартапов, освобождение тех или иных ниш, появление новых игроков рынка. Такие изменения способствуют качественному переходу на принципиально новый уровень микро- и макроэкономической систем.

Для любого бизнеса ключевыми моментами успешного ведения деятельности являются стабильность и безопасность. Стабильность достигается путём реализации государственных программ поддержки и законодательного регулирования, а безопасность – за счёт исключения факторов силового давления или происков конкурентов. Для решения подобных проблем в 2019 году была создана автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗаБизнес.РФ».

**– Каковы цели создания платформы, в чём заключается её уникальность?**

– Задача платформы заключается в улучшении инвестиционного климата в Российской Федерации посредством организации правильного конструктивного диалога бизнеса и власти. Уникальность проекта в том, что, с одной стороны, платформа является качественным цифровым ресурсом, вобравшим в себя передовые технологии в

части обеспечения прозрачности обращений в государственные органы, а с другой – платформа базируется на ведомственных регламентах, а именно – на чётко прописанной процедуре рассмотрения обращений предпринимателей правоохранительными органами РФ: Генпрокуратурой, Следственным комитетом, МВД и ФСБ России. Также предприниматели имеют возможность обратиться непосредственно в центральный аппарат правоохранительных органов и получить чёткий аргументированный ответ руководителя структурного подразделения центрального аппарата. Это позволяет снизить давление на бизнес в регионах, минимизировать риски всевозможных злоупотреблений со стороны региональных правоохранительных органов. Кроме того, центральный аппарат получает возможность анализировать работу своих подразделений: это своеобразный внешний комплаенс, имеющийся сегодня у правоохранителей для определения качества работы их сотрудников.

**– Какие факторы позволяют вам держать высокую планку эффективности?**

– Эффективность в данном случае можно поделить на внутреннюю и внешнюю. Для высокой внутренней эффективности необходимо создать команду специалистов. Что, собственно говоря, у нас прекрасно получилось! Каждый наш сотрудник полностью погружён в проблему обратившегося предпринимателя. Важна и любовь к своему делу, которую мы не перестаём проявлять.

О внешней эффективности говорит стопроцентная обработка всех обращений, поступивших на платформу. Сегодня количество обращений составляет 3,5 тыс.

**– Какие планы вы ставите перед собой в рамках реализации деятельности платформы?**

– Наша основная задача заключается в укреплении доверия между бизнесом и властью. И сегодня, в период активизации работы государства по поддержке бизнеса, формирование этого диалога как никогда актуально. Мы видим необходимость через платформу решать частные вопросы предпринимателей, связанные с силовым давлением, и обобщать их в плоскость системных проблем.

В свою очередь, системные проблемы необходимо переводить на уровень законодательной власти, формировать в конкретные законодательные решения, обеспечивать рост доверия предпринимателей к правоохранительным органам через фактическую демонстрацию позитивной практики в решении реальных дел. Наша задача сегодня – обеспечить коридор обратной связи и укрепить доверие правоохранительных органов через решение конкретных кейсов предпринимателей.





**Elina Sidorenko:**

**“FOR ANY BUSINESS,  
STABILITY AND SAFETY ARE KEY”**



**ELINA SIDORENKO**

IS A DOCTOR OF LAW, PROFESSOR AT THE MOSCOW STATE INSTITUTE OF INTERNATIONAL RELATIONS (MGIMO) AND DIRECTOR OF THE MGIMO CENTER FOR DIGITAL ECONOMY. ELINA LEONIDOVNA IS ACTIVELY ENGAGED IN EXPERT ACTIVITIES. SHE IS A MEMBER OF THE COUNCIL OF EXPERTS OF THE PRESIDENTIAL ADMINISTRATION OF THE RUSSIAN FEDERATION ON ANTI-CORRUPTION, HEAD OF THE WORKING GROUP ON RISK ASSESSMENT OF CRYPTOCURRENCIES OF THE STATE DUMA OF THE FEDERAL ASSEMBLY OF THE RUSSIAN FEDERATION, HEAD OF THE COUNCIL OF EXPERTS ON NEW DIGITAL TECHNOLOGIES OF THE RUSSIAN UNION OF INDUSTRIALISTS AND ENTREPRENEURS. HE PARTICIPATES IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN LEGISLATION REGULATING THE CIRCULATION OF CRYPTOCURRENCIES. IN ADDITION, HE IS THE AUTHOR OF MORE THAN 150 SCIENTIFIC WORKS.

**T**here are many nuances and subtleties in doing business. Almost all representatives of small and medium-sized businesses face difficulties. These include economic turmoil, changes in legislation, abuse of power by law enforcement agencies, and unfair competition. Not all problems can be solved by entrepreneurs themselves without outside help. But a logical question arises: “Where to turn, how to protect your business when it is under pressure?” We spoke with Elina Sidorenko, General Director of the ZaBusiness.RF platform, and found out what support entrepreneurs can get from the digital project.







– *Elina Leonidovna, hello! Let's start our conversation with a question about the new economic reality. What challenges did entrepreneurs face in 2022 and what challenges do they face today?*

– Today businesses are experiencing unprecedented sanctions pressure. As part of the transformation of the economic reality, entrepreneurs are forced to look for new “footholds”, working mechanisms for the implementation of professional activities. The sector of small and medium business is facing serious tasks: to predict the risks, to work out an anti-crisis development plan. However, as in any difficult crisis period, we see a tendency of business development: implementation of new projects and start-ups, liberation of certain niches, emergence of new market players. Such changes promote qualitative transition to an essentially new level of micro and macroeconomic systems.

For any business the key factors of successful activity are stability and safety. Stability is achieved by implementation of state programs of support and legislative regulation, and safety – by exclusion of facts of power pressure or intrigues of competitors. To solve such problems, in 2019 an autonomous nonprofit organization “Platform for work with appeals of entrepreneurs ZaBusiness”. RF was created.

– *What are the goals of the platform and what makes it unique?*

– The goal of the platform is to improve the investment climate in the Russian Federation by organizing a constructive dialogue between business and government. The uniqueness of the project lies in the fact that, on the one hand, the platform is a high-quality digital resource that incorporates the most advanced technologies in terms of ensuring transparency

of appeals to public authorities, and, on the other hand, the platform is based on departmental regulations, and, in particular, on a clearly defined procedure for addressing appeals from businessmen by law enforcement agencies of Russia: The Prosecutor General's Office, the Investigative Committee, the Ministry of Interior and the Federal Security Service of Russia. Also, businessmen have an opportunity to apply directly to the central apparatus of law enforcement agencies and receive a clear, reasoned answer from the head of a structural subdivision of the central apparatus. This reduces the pressure on business in the regions and minimizes the risk of all kinds of abuses by regional law enforcement authorities. In addition, the central apparatus gets an opportunity

to analyze the work of its subdivisions: this is a kind of external compliance that law enforcement agencies have today to determine the quality of their employees' work.

– *What factors allow you to maintain high levels of efficiency?*

– Efficiency in this case can be divided into internal and external. For high internal efficiency, you need to create a team of specialists. And we have done that very well! Each employee is fully immersed in the entrepreneur's problem. The love for what we do, which we never stop showing, is also important.

One hundred percent processing of all appeals received on the platform testifies to the external effectiveness. Today the number of appeals is 3.5 thousand.

– *What are your plans for the implementation of the platform?*

– Our main goal is to strengthen trust between business and government. And today, when the government is working harder to support business, this dialog is more important than ever. We believe that it is necessary to solve private issues of entrepreneurs related to the pressure of power through the platform and summarize them on the level of systemic problems.

In turn, systemic problems should be transferred to the legislative level, formed into specific legislative solutions to ensure the increase of trust of entrepreneurs to law enforcement agencies through the actual demonstration of positive practice in solving real cases. Our task today is to create a feedback corridor and strengthen the trust of law enforcement agencies by solving concrete cases of entrepreneurs.

Prepared by Victoria Lukyanova





Серьёзный игрок на рынке премиксов и продуктов для кормления КРС, компания «РУСФИД», как и многие, столкнулась с новыми экономическими вызовами. Несмотря на все сложности, компания сумела вырасти в объёмах и продолжает наращивать свою долю на рынке, постоянно увеличивая ассортимент внутрироссийского продукта в портфеле. Девиз компании «Мы занимаемся кормлением в России!» остаётся неизменным. Как противостоять кризису, какие новые возможности открываются для бизнеса – об этом нам рассказал Михаил Жиленков, генеральный директор ООО «РУСФИД».

## Михаил Жиленков, «РУСФИД»: «СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ ПОРОДИЛ КАК ПРОБЛЕМЫ, ТАК И БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ!»

**– Михаил, наш бизнес живёт в состоянии неопределённости уже не первый год, и прошлый, наверно, самый сложный... Как вы оцениваете те вызовы, с которыми сегодня столкнулся малый и средний бизнес в России?**

– Вы абсолютно правы, в последние годы бизнес-сообщество встретило такие вызовы, которых оно не видело в течение десятилетий. Всё это породило как проблемы, так и большие перспективы. Во многих сферах деятельности предприниматели столкнулись с небывалыми сложностями, вплоть до полной остановки бизнесов (FMCG, сфера услуг, туризм и другое). С другой стороны, мы видим подъём и развитие таких областей, как сфера IT, медицинских услуг, сектор доставки товаров, carsharing и так далее. Да, прошедший год принёс России колоссальные санкции. Санкционное давление заставило всех нас очень серьёзно пересмотреть ранее сложившиеся взгляды на само ведение бизнеса. Серьёзно меняется и отношение к устоявшимся понятиям и правилам.

**– Вы, как игрок рынка кормовых добавок, с какими вызовами столкнулись, какие шаги предприняли для дальнейшего развития в своём секторе?**

– Одно из наших важных направлений – проект по органическому буферированному кислотам совместно с мировым лидером в этой сфере, концерном BASF (Германия). Из-за санкций это направление остановилось в одночасье. В эту часть бизнеса мы активно вкладывали наши силы и средства последние пять лет. Какими были наши ответные действия? Этот год показал, что сегодня на рынке нет альтернатив продуктам BASF, поставлявшимся из Германии, по качеству. И мы в данном направлении сконцентрировались на биотехнологической части, с полностью российской наукоёмкой

составляющей. Сейчас мы идём по пути наращивания продуктового портфеля внутри России, смещаем фокус в сторону профессионального подхода по части коммуникации с партнёрами. Большое внимание уделяется нами вопросу расширения областей сотрудничества. Мы создаём свои продукты и укрепляем связи с сельскохозяйственным производством. Более того, мы выросли в 2022 году и строим планы по развитию на ближайшие годы!

**– Ваша компания сегодня входит в число лидеров в своём сегменте. Нам интересно, как вы оцениваете перспективы для вашего сектора с/х рынка в России?**

– Да, в компании «РУСФИД» сложился дружный и профессиональный коллектив. Его становление – непростой многолетний процесс, который продолжается и сегодня. Мы постоянно анализируем тенденции рынка, стараемся идти в ногу с новыми трендами и замечаем, что многое из маркетинговых и деловых предложений, которые я выдвигал ранее, сегодня активно используется другими производителями. Теперь я коснусь рынка компонентов для сельскохозяйственных производств в широком смысле. Сегодня можно с уверенностью сказать, что наметился тренд на локализацию производств в России. Это касается всех компонентов: запчастей, витаминов, СЗР, посевных материалов, генетических препаратов и т. д. Приятно отметить, что сегодня такая работа активно проводится по широкому спектру направлений. Конечно, такие наукоёмкие сектора, как производство витаминов или ветеринарных препаратов, потребуют большего времени для локализации внутри страны, пусть даже частично. Но важно отметить, что это, в свою очередь, запустит и процессы подготовки кадров, создания сильных и технически

обеспеченных научно-производственных баз, создаст новые логистические цепи и позволит создать большое число рабочих мест по всей стране. Россия в ближайшее десятилетие в состоянии нарастить объём выпуска продукции сельского хозяйства в 3-5 раз. Вместе с тем востребована она будет только при интенсивном развитии её глубокой переработки внутри страны. Это необходимо для экспорта продукции. Потенциал такого направления, по данным экспертов, составляет 150-250 миллиардов в долларовом эквиваленте. Так скажите: зачем нам продавать ресурсы, когда, вложив их в сельское хозяйство внутри страны, мы можем не только увеличить добавленную стоимость конечного продукта, но и создать целые экспортно ориентированные отрасли в экономике?

**– Поделитесь вашими планами на ближайшую перспективу.**

– В наши планы входит рост и развитие в своём секторе, обеспечение большой ассортиментной линейки внутрироссийского продукта в портфеле. Мы уже не первый год сотрудничаем с очень интересным российским производством, есть планы по созданию большего числа продуктов для сельского хозяйства. Мы не исключаем выход на международный рынок. На наш взгляд, перспективны и приобретение сельскохозяйственной площадки, расширение регионального присутствия, обеспечение многозадачности коллектива и развитие экономического направления. Мы серьёзно задумываемся над вопросом внедрения в жизнь идеи агрошколы. Это потребует консолидации больших ресурсов. Мы смотрим вперёд и уверены, что Россия на мировой арене будет сильна ещё одним своим сектором в экономике – сельскохозяйственным!

Подготовила Александра Убоженко



## Mikhail Zhilenkov, RUSFEED:

### “TODAY'S MOMENT HAS CREATED PROBLEMS AS WELL AS GREAT PROSPECTS!”

**As** a serious player in the premix and livestock feed market, Rusfeed, like many others, faced new economic challenges. Despite all the difficulties, the company managed to grow in volume and continues to strengthen its market position, constantly expanding the range of domestic products in its portfolio. The company's slogan – “We are in the business of feeding in Russia” – remains unchanged. Mikhail Zhilenkov, General Director of Rusfeed, told us how the company is coping with the crisis and what new business opportunities are opening up.

– *Mikhail, our business has been living in a state of uncertainty for several years, and last year was probably the most difficult... How do you assess the challenges facing small and medium businesses in Russia today?*

– You're absolutely right, in recent years the business community has faced challenges that it hasn't seen for decades. All this has created both problems and great prospects. In many areas of business, entrepreneurs have faced unprecedented difficulties, including the complete shutdown of business (FMCG, services, tourism, and others). On the other hand, we see the growth and development of areas such as IT, medical services, delivery services, carsharing, and so on. Yes, the past year has brought tremendous sanctions to Russia. The pressure of sanctions has made all of us very seriously reconsider our previous views on doing business. Attitudes towards established concepts and rules are seriously changing.

– *As a player in the feed additives market, what challenges have you faced and what steps have you taken to develop your sector?*

– One of our important areas is the project on organic buffered acids together with BASF (Germany), the world leader in this field. Due to sanctions, this direction was suddenly stopped. For the past five years we have been actively investing our efforts and resources in this part of the business. What was our response? This year has shown that there are no quality alternatives to BASF products from Germany on the market at the moment. So we focused on the biotech

part, with a fully Russian knowledge-intensive component. Now we are moving towards expanding our product portfolio in Russia, we are shifting our focus to a professional approach to communication with partners. We are paying a lot of attention to expanding our areas of cooperation. We are creating our own products and strengthening our ties with the agricultural industry. Moreover, we have grown in 2022 and are making development plans for the coming years!

– *Your company is now one of the leaders in its segment: how do you assess the prospects for your sector of the agricultural market in Russia?*

– Yes, Rusfeed has a friendly and professional team. Its creation was a difficult multi-year process that is still ongoing. We are constantly analyzing market trends, trying to keep up with new trends, and we notice that many of the marketing and business proposals I made earlier are now actively used by other manufacturers. Now I will focus on the market of components for agricultural production in a broader sense. Today we can confidently say that there is a trend towards localization of production in Russia. This applies to all components: spare parts, vitamins, pesticides, seeds, genetic preparations, etc. It is gratifying to note that such work is being actively carried out today in a wide range of sectors. Of course, knowledge-intensive sectors such as vitamins or veterinary medicines will take longer to localize, even partially, within the country. But it is important to note that this will also initiate personnel training processes, create

strong and technically supported research and production bases, create new logistics chains, and allow for the creation of a large number of jobs throughout the country. Russia is capable of increasing the volume of agricultural production by 3-5 times in the next decade. At the same time, production will be in demand only in case of intensive development within the country. It is necessary for export. The potential of such a sector, according to experts, is 150-250 billion US dollars. So tell me, why do we need to sell resources? If we can invest them in agriculture in the country. We can not only increase the added value of the final product, but also create entire export-oriented industries in the economy?

– *Could you share with us your plans for the near future?*

– Our plans include the growth and development of our industry, providing a wide range of domestic products in our portfolio. We have been cooperating with a very interesting Russian producer for several years now, and there are plans to create more products for agriculture. We do not exclude the possibility of entering the international market. In our opinion, the acquisition of an agricultural site, the expansion of our regional presence, the multi-tasking of our team and the development of an economic zone are promising. We are seriously considering the idea of an agricultural school. This will require the consolidation of many resources. We are looking ahead and we are sure that Russia will be strong on the world stage in one more sector of its economy: agriculture!

Prepared by Alexandra Ubozhenko







**– Алексей Владимирович, расскажите подробнее, какие товары и от каких производителей представлены сегодня в торговых комплексах?**

– Сегодня наши площадки объединяют более 1000 текстильных компаний. В основном это представительства прямых российских производителей, а также текстильных производств Узбекистана, Киргизии, Турции. Кроме того, в последнее время активно растёт доля китайских производителей.

Поскольку мы являемся отраслевым текстильным комплексом, в основном у нас представлены соответствующие товары. Помимо тканей и всех необходимых комплектующих, это огромный выбор тюля, портьер, подушек, одеял, постельного белья, халатов, пижам и другой аналогичной продукции.

На территории торговых комплексов присутствуют все крупнейшие российские текстильные бренды. Отдельно хочу упомянуть о нашем собственном бренде Mona Lisa, его производитель – крупнейшее швейное предприятие, производящее качественные товары: постельное бельё, подушки, одеяла, пледы, шторы, полотенца и пр. Производство расположено на российских швейных фабриках в Московской и Курской областях. Ежегодно мы продаём более 5 млн изделий торговой марки Mona Lisa.

**– Какие услуги, помимо предоставления торговых площадей, вы оказываете своим партнёрам?**

– Для успешного бизнеса наших партнёров мы предлагаем целый ряд услуг. Во-первых, транспортные услуги. На территориях комплексов имеются представительства более 10 крупнейших транспортно-логистических компаний России и стран СНГ: «Деловые линии», CDEK, «Байкал Сервис» и пр.

Мы также осуществляем юридическую и бухгалтерскую поддержку, клининг, охрану, услуги фулфилмента по сбору грузов для маркетплейсов. Отдельное направление – предоставление складских помещений: сегодня это очень востребованная услуга.

Кроме того, мы активно занимаемся продвижением как самих ТК, так и отдельных партнёров. Ведь не секрет, что любой торговый комплекс успешен, когда имеет высокий трафик. Поэтому наши маркетологи работают по привлечению покупателей. Это различные акции, розыгрыши сотен разнообразных призов для покупателей, начиная от автомобилей и заканчивая текстильной продукцией. Также мы организуем шоп-туры: например, в Иваново ежедневно приезжает порядка 50 автобусов из разных близлежащих регионов – Ярославль, Нижний Новгород, Кострома и пр. Принимаем участие в тематических выставках и конференциях, приглашаем на них коллег из стран СНГ и Турции.

**– А насколько востребованы площадки «ТекстильПрофи-Москва» и «ТекстильПрофи-Иваново»?**

– Очень востребованы. Что касается арендаторов, заполняемость комплексов составляет порядка 99%. А на складские площади даже имеется очередь.

У покупателей торговые комплексы также очень популярны. Ежедневно это порядка 5–6 тыс. только розничных покупателей, в выходные – 12–17 тыс. А ведь есть ещё оптовики и поставки в маркетплейсы. За 2022 год текстильные предприятия Ивановской области отгрузили в маркетплейсы текстильную продукцию на 55 млрд рублей – это весьма значительная сумма.

**– Каковы ближайшие планы по развитию торговых комплексов?**

Отраслевые текстильные комплексы «ТекстильПрофи-Москва» и «ТекстильПрофи-Иваново» основаны 20 лет назад. Сегодня это современные торговые площадки федерального значения площадью более 100 тыс. квадратных метров каждая. В торговых комплексах представлены готовая продукция, ткани, комплектующие и фурнитура от прямых производителей из России, стран СНГ и зарубежных изготовителей текстильной продукции. О современных возможностях торговых комплексов и планах по их развитию мы беседуем с Алексеем Лыковым, генеральным директором «ТекстильПрофи-Москва» и «ТекстильПрофи-Иваново».

## «ТЕКСТИЛЬПРОФИ»: ЛУЧШИЙ АССОРТИМЕНТ ТЕКСТИЛЬНЫХ ТОВАРОВ В РОССИИ

– Мы постоянно держим руку на пульсе запросов наших партнёров. Так, видя потребности в складских помещениях, в прошлом году ввели в эксплуатацию более 7,5 тыс. кв. м современных складских площадей. В этом году запланировано строительство ещё двух торгово-складских терминалов площадью по 2,5 тыс. кв. м в Московской и Ивановской областях. Планируем также развивать инфраструктуру для фулфилмента.

Сегодня можно сказать, что покупательский трафик полностью восстановился после пандемийных годов. Проблем с арендаторами нет, несмотря на уход некоторых зарубежных брендов, приходят новые, ничуть не хуже качеством. Мы видим активный рост отечественных производств – как тканей, так и готовой продукции; к нам обращается множество молодых российских дизайнеров.

Отдельное направление работы – развитие взаимодействия с белорусскими производителями, на товары которых высокий спрос на нашем рынке за счёт качества и ценовой категории. Мы ведём переговоры с «Беллепромом» и надеемся, что товары из Беларуси будут продаваться в России более активно.

Хочу также отметить, что сегмент лёгкой промышленности поддерживается и на уровне государства: это субсидии на закупку нового оборудования, льготные проценты по кредитам, компенсация расходов на рекламные кампании и многое другое.

Так что, я думаю, у текстильной отрасли, у нас в частности, впереди большие перспективы для развития. Людям всегда нужно будет во что-то одеваться, а мы, в свою очередь, готовы в этом способствовать и создавать комфортные условия как для приобретения, так и для продажи разнообразного и востребованного ассортимента текстильных товаров.

Подготовила Екатерина Золотарёва



## “TEXTILEPROFI” – THE BEST TEXTILE ASSORTMENT IN RUSSIA

**I**ndustrial textile complexes “TekstileProfi Moscow” and “TekstileProfi Ivanovo” were founded 20 years ago. Today they are modern federal trade centers with the area of over 100 thousand square meters each. Ready-made products, fabrics, components and accessories from Russian, CIS and foreign textile manufacturers are represented in the shopping malls.

Today we talk to Alexey Lykov, Director General of “TextileProfi Moscow” and “TextileProfi Ivanovo” about the modern features of the shopping malls and their prospects for development.



– Alexey Vladimirovich, tell us a bit more about the goods presented in the trading complexes today. Who is their manufacturer?

– Today our sites unite more than 1000 textile companies. Most of them are the representatives of Russian manufacturers and textile producers from Uzbekistan, Kyrgyzstan and Turkey. Moreover, the share of Chinese manufacturers is growing dynamically.

Since we are a textile industry complex, we mainly have the corresponding products. In addition to fabrics and all the necessary accessories, it is a huge range of tulle, curtains, pillows, blankets, bed linen, robes, pajamas, and other similar products.

The most famous Russian textile brands are present on the territory of the shopping malls. I would like to mention our own brand “Mona Liza” – it is the largest sewing enterprise producing quality products: bed linen, pillows, blankets, plaids, curtains, towels, etc. Production is located in Russian garment factories in the Moscow and Kursk regions. Annually we sell more than 5 million items of the “Mona Liza” trademark.

– What services, in addition to the retail space, do you provide to your partners?

– We offer a number of services for the successful business of our partners. Firstly, the transportation services. There are offices of more than 10 largest transport and logistics companies of Russia and CIS countries: “Business Line”, CDEK, “Baikal Service”, etc.

We also provide legal and accounting support, cleaning, security, and fulfillment services for the marketplaces. A special segment are the warehouse services: a very popular service today.

In addition, we are actively engaged in the promotion of both trading complexes and individual partners. It is not a secret that any shopping mall is successful when it receives high traffic. That is why our marketing specialists work on attracting customers. These are various promotions, sweepstakes of different prizes for customers – starting with cars and finishing with textile products. We also organize shopping tours – for example, about 50 buses come to Ivanovo every day from different nearby regions: Yaroslavl, Nizhny Novgorod, Kostroma, etc. We take part in exhibitions and conferences, invite our colleagues from CIS countries and Turkey.

– How popular are the sites “TextileProfi Moscow” and “TextileProfi Ivanovo”?

– They are of very high demand. As for tenants, the occupancy rate of the complexes is around 99%. There is even a waiting list for warehouse space.

The shopping malls are also very popular with customers. Every day there are about 5-6 thousand retail customers, and 12-17 thousand at weekends. And then there are wholesalers, and deliveries to marketplaces. In 2022 the Ivanovo region textile companies have shipped textile products for 55 billion rubles to the marketplaces, which is a very significant amount.

– What are the nearest plans for the development of the trading complexes?

– We constantly keep our hand on the pulse of our partners’ requests. Thus, seeing the demand for storage space, last year we put into operation more than 7.5 thousand square meters of modern warehousing space. This year we plan to build two more commercial and warehouse terminals with the area of 2,5 thousand square meters in the Moscow and Ivanovo regions. We also plan to develop the infrastructure for the fulfillment.

Today we can say that customer traffic has fully recovered after the pandemic years. There are no problems with tenants, though some foreign brands have left the market, new ones are coming, which are not by any means worse in quality. We see an active growth in domestic production, both in fabrics and ready-made products, and many young Russian designers are willing to work with us.

A separate area of work is the development of cooperation with Belarusian manufacturers whose goods are in high demand on our market due to their quality and price range. We are negotiating with Bellegprom and hope that the goods from Belarus will be sold more widely in Russia.

I would also like to note that the light industry segment is also supported at the state level: these are grants for the purchase of new equipment, preferential interest on loans, reimbursement of expenses on advertising campaigns and many other things.

So, I think the textile industry and we, in particular, have great prospects for development. People will always need something to wear and we, in our turn, are ready to contribute to it and create favorable conditions – both for purchase and for sale of a diverse and demanded range of textile goods.

Prepared by Ekaterina Zolotareva





## Продукция кондитерской фабрики «Волшебница»: **ВКУСНО, ПОЛЕЗНО, СДЕЛАНО В РОССИИ**



**25** лет назад французские шоколаты, знающие толк в магии настоящего шоколада, передали секреты его изготовления создателям кондитерской фабрики «Волшебница». Так родилось на свет отечественное производство вкуснейших десертов: благородного трюфеля и порционного шоколада.

Сегодня кондитерская фабрика «Волшебница» – лидер по производству упакованных конфет «Трюфель» в России; производитель и поставщик более 200 наименований продукции; экспортёр шоколада и конфет в 17 стран мира; активно развивающаяся компания, которая создаёт и внедряет инновации.

Используя накопленный опыт и учитывая тенденции рынка, в 2023 году КФ «Волшебница» представила новую продукцию, которая отвечает актуальным запросам потребителей.

Рассказываем об эксклюзивных новинках «Волшебницы», в которых идеально сочетаются богатый вкус и польза для здоровья, в контексте современных трендов.

### ТРЕНД № 1 – ПОЛЕЗНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Сделать меню своего ребёнка здоровым – важная задача для многих родителей. Подобрать вкусные и полезные угощения, которые полюбит малыш, трудно, но возможно.

С этой задачей великолепно справился R&D-отдел кондитерской фабрики «Волшебница». Специалисты изучили предложения лучших поставщиков сырья, новейшие исследования эффективности пищевых ингредиентов и представили потребителям по-настоящему уникальный продукт – шоколад MAGIC HEROES.

В рецептуру добавлены ценные для здоровья ингредиенты: злаки, овощи, фрукты и особый натуральный компонент – смола тропического дерева, которая препятствует развитию кариеса и помогает сохранить здоровье и белизну зубов.

Серия MAGIC HEROES была выпущена на рынок только в начале года, но уже успела удостоиться золотой медали за «Инновации в составе продукта» в конкурсе «Инновационный продукт» на международной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо-2023».

Рассказывая о продукте, хочется отметить не только уникальный состав, но и интересную коммуникативную стратегию, которую выбрали маркетологи фабрики для продвижения бренда.

Четыре вкуса MAGIC HEROES представляют специально созданные мультяшные супергерои:

- неформальный лидер – медведь Миша,

он же Mike, чью силу приумножают гречка и злаки (пшеница, рис, овсянка);

- душа компании – енот Лёша, он же Alex, чью ловкость развивают ягоды (ежевика, малина, клубника);

- компьютерный гений – заяц Ваня, он же Iton, остроту ума которого поддерживают овощи (морковь, тыква, свёкла);

- творческая натура – лиса Груша, она же Grace, секрет красоты и здоровья которой – фрукты (банан, яблоко, груша).

### ТРЕНД № 2 – МОБИЛЬНОСТЬ ИЛИ ФОРМАТ TO GO

Благодаря ускоряющемуся темпу жизни в крупных городах растёт популярность формата быстрых перекусов в удобных упаковках.

В этом сегменте КФ «Волшебница» представила премиум-шоколад SNACKING CHOCOLATE, который удобно брать с собой для быстрого полезного перекуса.

Это натуральный десерт из шоколада и необычных добавок: натуральных масел, трав, мармеладных и злаковых шариков.

Каждый шоколадный снек весит всего 16 граммов и помещён в индивидуальную герметичную упаковку.

Новинку уже можно купить в магазинах сети «ВкусВилл».

### ТРЕНД № 3 – СУПЕРФУДЫ: ШОКОЛАД С ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ИНГРЕДИЕНТАМИ

Потребители всё больше внимания уделяют своему здоровью, что отражается и на выборе сладостей. В категории продукции

с дополнительной пользой фабрика представила яркий современный бренд CHOCO-MAC. Это настоящий powerbank!

В состав рецептуры шоколада CHOCO-MAC входят функциональные ингредиенты: протеин, пребиотик и злаки.

- Натуральный протеин из соевых бобов служит строительным материалом для клеток;

- пребиотик инулин стимулирует рост полезной микрофлоры кишечника и повышает иммунитет;

- злаки, рис и пшеница превращают пищу в энергию, выводят шлаки и токсины.

И конечно же, всё вместе это не только полезно, но и очень вкусно.

### ТРЕНД № 4 – БЕЗ ДОБАВЛЕННОГО САХАРА

По разным причинам всё больший процент людей полностью или частично отказывается от сахара. Для тех, кто решил ограничить потребление рафинированного сахара, в том числе по медицинским показаниям, в ассортиментную линейку добавлены шоколад и трюфель на мальтитоле.

Продукция от кондитерской фабрики «Волшебница» – это 100% уникальные рецептуры, качественные ингредиенты, внимание к каждому покупателю.

**Не надо верить на слово, лучше убедиться в этом самому. Шоколадные изделия прямо со склада кондитерской фабрики «Волшебница» можно заказать на сайте: [www.volshebnitsa.ru](http://www.volshebnitsa.ru).**



# Products of the confectionery factory “Sorceress”: **DELICIOUS, HEALTHY, MADE IN RUSSIA**

**25** years ago, French chocolatiers, who know a lot about the magic of real chocolate, handed over the secrets of its manufacture to the creators of the confectionery factory “Sorceress”. This is how the domestic production of delicious desserts was born: noble truffle and portion chocolate.

Today the confectionery factory “Sorceress” is the leader in the production of packaged sweets “Truffle” in Russia; manufacturer and supplier of more than 200 products with the certificate “Made in Russia”; exporter of chocolate and sweets to 17 countries of the world; actively developing company that creates and implements innovations. Using the accumulated experience and taking into account market trends, in 2023 KF “Sorceress” presented new products that meet the current needs of consumers.

We tell you about the exclusive novelties of the “Sorceress”, which perfectly combine rich taste and health benefits, in the context of modern trends.



## **TREND #1 – HEALTHY FOODS FOR CHILDREN**

Making your child’s menu healthy is an important task for many parents. It is difficult, but possible, to pick up delicious and healthy treats that the baby will love.

The R&D department of the confectionery factory “Sorceress” coped with this task perfectly. Experts studied the offers of the best suppliers of raw materials, the latest research on the effectiveness of food ingredients and presented to consumers a truly unique chocolate product – “MAGIC HEROES”.

The recipe contains ingredients valuable for health: cereals, vegetables, fruits and a special natural component – the resin of a tropical tree, which prevents the development of caries and helps to preserve the health and whiteness of teeth.

The “MAGIC HEROES” series was released to the market only at the beginning of the year, but has already been awarded a gold medal for “Product Innovations” in the “Innovative Product” competition at the international exhibition of food, beverages and raw materials for their production “Prodexpo-2023”.

Talking about the product, I would like to note not only the unique composition, but also an interesting communication strategy that the factory’s marketers have chosen to promote the brand.

Four flavors of “MAGIC HEROES” are specially created cartoon superheroes:

- the informal leader is the bear Misha, aka Mike, whose strength is multiplied by buckwheat and cereals: wheat, rice, oatmeal;
- the soul of the company is the raccoon Lesha, aka Alex, whose dexterity is developed

by berries: blackberries, raspberries, strawberries;

- computer genius – hare Vanya, aka Iton, whose sharpness of mind is supported by vegetables: carrots, pumpkin, beets;
- creative nature is a Pear fox, aka Grace, whose secret of beauty and health is fruits: banana, apple, pear.

## **TREND #2 – MOBILITY OR THE TO GO FORMAT**

Due to the accelerating pace of life in large cities, the popularity of the format of quick snacks in convenient packages is growing.

In this segment, KF “Sorceress” presented premium chocolate “SNACKING CHOCOLATE”, which is convenient to take with you for a quick healthy snack.

This is a natural dessert made of chocolate and unusual additives: natural oils, herbs, marmalade and cereal balls.

Each chocolate snack weighs only 16 grams and is placed in an individual sealed package.

The novelty can already be bought in the stores of the Vkusville chain.



## **TREND #3 – SUPERFOODS: CHOCOLATE WITH FUNCTIONAL INGREDIENTS**

Consumers are increasingly paying attention to their health, which is reflected in the choice of sweets. In the category of products with additional utility, the factory presented a bright, modern brand “CHOCO-MAC”. This is a real powerbank!

The composition of the CHOCO-MAC chocolate recipe includes functional ingredients: protein, prebiotic and cereals.

- Natural protein from soybeans serves as a building material for cells;
- prebiotic inulin stimulates the growth of beneficial intestinal microflora and increases immunity;
- cereals, rice and wheat, convert food into energy, remove toxins and toxins.

And, of course, all together it is not only useful, but also very tasty.

## **TREND #4 – NO ADDED SUGAR**

For various reasons, an increasing percentage of people completely or partially refuse sugar. For those who have decided to limit the consumption of refined sugar, including for medical reasons, chocolate and truffle on maltitol have been added to the assortment line.

Products from the confectionery factory “Sorceress” are 100% unique recipes; quality ingredients; attention to each customer.

*Don’t take my word for it, it’s better to make sure of it yourself. Chocolate products directly from the warehouse of the confectionery factory “Sorceress” can be ordered on the website – [www.volshebnitsa.ru](http://www.volshebnitsa.ru).*

# COFIX: ИЗ ИЗРАИЛЯ С ЛЮБОВЬЮ И... СО СТАКАНЧИКОМ КОФЕ

**Е**сли верить Forbes – а верить хоть кому-то по-прежнему хочется, – Софiх на протяжении последних четырёх лет входит в топ-10 самых выгодных франшиз. Не верить же нашему журналу неправильно абсолютно, и номинация «Франшиза года» просто показывает, что коллеги не ошибаются. И всё-таки – для продолжающих упорствовать в своих сомнениях – наш разговор с директором по развитию Софiх в России и СНГ Андреем Фоминым мы решили начать с просьбы привести цифры, рассказывающие о том, как растёт сеть Софiх в России, и подтверждающие тот факт, что люди, в этот бренд поверившие, не ошиблись.

– Заведения с качественным кофе и вкусной едой по доступным ценам востребованы во всех странах мира, поэтому неудивительно, что, открыв первую кофейню в Москве, израильский бренд кофеен стал популярен в России и начал активно развиваться. Уже через два года мы, согласно исследованию журнала FoodService Europe & Middle East, стали лидерами среди всех европейских сетей кофеен по относительным темпам роста, увеличив число своих точек на 170%. С 2019 года Софiх входит в топ-10 крупнейших сетей кофеен и кондитерских нашей страны. Несмотря на трудности последних лет, мы продолжаем расти: в прошлом году открыли 75 новых точек, увеличив их количество в России до 281 единицы. Продажи (sell out) сети в 2022 году составили более 5 млрд рублей, что на 27,8% превышает показатели года предыдущего. Софiх также занимает лидирующие позиции в Беларуси, где на данный момент работают 47 кофеен. И останавливаться мы не намерены: активно развиваемся на рынке Польши, в ближайшее время первые кофейни Софiх появятся в Армении. Залог успеха сети – сильный бренд, хороший продукт, налаженные бизнес-процессы и, конечно, работа наших франчайзи, которые поверили в силу Софiх и решили развиваться вместе с нами. Более 50% наших партнёров открыли несколько кофеен Софiх.

**– Говорят, что в Израиле Софiх «заставил» конкурентов снизить цены. В России же, согласно распространённому убеждению и «историческому опыту», цены умеют меняться только в одну сторону. И всё-таки: как появление вашей сети повлияло на окружающий «кофейный» мир?**

– В 2016 году многие эксперты скептически отнеслись к новому для рынка формату фиксированных цен и предрекали сети

скорый крах. В результате Софiх не просто «прижился» в России, но и породил множество последователей, некоторые из которых старались повторить даже айдентику нашего бренда. Сегодня просто цена уже не может быть определяющим фактором для потребителей при выборе кофейни. Важны продукт и эмоциональная связь с гостем. Я думаю, нам удастся поддерживать и то и другое на высоком уровне.

**– Софiх один, но предложения будущим партнёрам у вас разные. Как богатство такого выбора помогает находить новых партнёров?**

– Мы стараемся объединить вокруг Софiх талантливых предпринимателей, независимо от размера их стартового капитала и величины бизнес-амбиций. Поэтому все они могут выбрать самую подходящую им форму сотрудничества с нашим брендом.

В рамках стандартной франшизы мы предлагаем партнёрам открыть кофейню в трёх возможных форматах: «мини», «стандарт» и street food. Это форматы с инвестициями от 2,8 до 8 млн рублей и с чистой прибылью в среднем от 100 до 700 тыс. рублей в месяц.

Программа ребрендинга даёт возможность испытывающим трудности владельцам других кофеен присоединиться к Софiх на льготных условиях (без паушального взноса и с компенсацией затрат на ребрендинг). Предприниматели подключаются к инфраструктуре и цифровой платформе сети, получают техническую, логистическую, операционную и маркетинговую помощь, тем самым увеличивая выручку своего бизнеса в среднем на 30%.

Мастер-франшиза – для состоявшихся успешных предпринимателей, ищущих пути дальнейшего роста. Софiх предлагает им возглавить развитие сети в отдельном регионе или даже в другой стране.



В отличие от обычной франшизы, это даёт нашим партнёрам возможность продавать субфраншизу на прикрепленной территории, получая доход с паушальных взносов, роялти и наценки на продукты. Доход мастер-франчайзи растёт с увеличением количества открытых точек и с объёмом закупок.

**– Вопрос географический: кофе в нашей стране не растёт... Не возникает ли проблем в связи с непростой международной обстановкой? Могут ли быть уверены ваши будущие партнёры в том, что, открывая совместный бизнес сегодня, завтра им не придётся заниматься столь любимым сегодня импортозамещением?**

– В 2021 году мы открыли собственный цех обжарки кофейного зерна, теперь полностью контролируем весь процесс: от закупки до обжарки и упаковки. На производстве осуществляется непрерывный контроль качества готовой продукции, проводятся каппинги и дегустации. Все кофейни Софiх в России и СНГ работают именно с этим кофе.

Мы сами закупает кофейное зерно на бирже, сами импортируем, обжариваем и поставляем в сеть. В последние несколько лет были некоторые проблемы, связанные с ростом цен на кофе: неурожай в 2021 году, сложности с логистикой из-за пандемии и неблагоприятной геополитической обстановки. Но теперь отлажены новые бесперебойные каналы поставок, имеется и запас на случай форс-мажорных ситуаций.

Мы, как компания, полностью ответственны за управление этим процессом и отвечаем за наличие и качество кофе во всех наших кофейнях.

**Подготовил Алексей Сокольский**



# COFIX: FROM ISRAEL WITH LOVE AND... WITH A CUP OF COFFEE



**If** Forbes is to be trusted – and don't we all still hope we could trust someone – Cofix has consistently ranked among the top 10 most profitable franchises for the past four years. And, of course, it would be absolutely foolish not to trust our magazine. Our nomination "Franchise of the Year" clearly confirms our colleagues' assessment. But for those who persist in their doubts, we decided to start our conversation with Andrey Fomin, Director of Cofix Development in Russia and the CIS, by asking him to provide us with some data demonstrating the growth of the Cofix chain in Russia and supporting the decision of people who had put their trust in this brand.

– Places that offer high-quality coffee and delicious food at affordable prices are in demand all over the world. So, it is no wonder that once we opened our first coffee shop in Moscow, this Israeli brand became very popular in Russia and quickly took off. In just two years, according to a study by Food Service Europe & Middle East journal, we became the leader among all European coffee shop chains in terms of relative growth rate, having increased the number of our locations by 170%. Since 2019, Cofix has been in the top 10 largest coffee and pastry shop chains of our country. We have continued to grow despite the challenges of the last few years. We opened 75 new locations last year, bringing their total number in Russia to 281. The chain's sell-out in 2022 was over 5 billion rubles, which is 27.8% more than the previous year. Cofix is also a market leader in Belarus, where we have 47 coffee shops at the moment. And we have no intention of stopping at that. We are actively developing on the Polish market. We will soon see the first Cofix coffee shops appear in Armenia. Our success has been ensured by the strong brand, good product, streamlined business process and, of course, the work of our franchisees who believed in Cofix and chose to grow with us. More than 50% of our partners have opened several Cofix locations.

– *In Israel, Cofix was said to have "forced" its competition to lower their prices. However, in Russia, according to the popular opinion and the experience of the past, prices only know how to change in one direction. Still, what effect has your chain's arrival had on the rest of the "coffee world"?*

– In 2016, many experts were skeptical about the new for the market fixed-price

format and forecasted a quick collapse of the chain. However, Cofix has not only successfully "taken root" in Russia, but also inspired numerous imitations, some of which have even tried to replicate our brand's identity. Nowadays, the price alone is no longer the decisive factor for consumers choosing a coffee shop. What matters is the quality of the product and the rapport with the guest. I believe we succeed in maintaining both at a high level.

– *There is only one Cofix, but you have a variety of offers for prospective partners. How does an extensive choice like this help you find new partnerships?*

– We try to bring talented entrepreneurs to Cofix, whatever their start-up capital or business ambitions are. That is why they can all choose the form of partnership that suits them best. With the regular franchise agreement, we offer our partners three possible coffee shop formats: "mini", "standard" and "street food". These formats require an investment of between 2.8 million and 8 million rubles, with an average net profit of between 100,000 and 700,000 rubles per month.

The rebranding program allows struggling owners of other coffee shops to join Cofix on favorable terms (without a lump sum fee and with reimbursement of rebranding costs). They get connected to our chain's infrastructure and digital platform and benefit from technical, logistical, operational and marketing support, increasing their business revenues by an average of 30%.

The master franchise is for established, successful entrepreneurs looking for new ways to further their growth. Cofix invites them to take the lead in expanding the chain

in a particular region or even another country. Unlike a regular franchise, this gives our partners an opportunity to sell sub-franchises in the assigned area, generating revenue from lump sum fees, royalties and product mark-ups. Master franchisee revenue continues to grow with the number of open locations and the purchase volumes.

– *A geographical question for you: coffee does not grow in our country... Are there any issues related to the complexity of the current international situation? Can your prospective partners be certain that if they set up a joint business today, tomorrow they won't have to deal with our precious "import substitution"?*

– In 2021 we opened our own coffee roasting facility. Now we control the entire process, from purchasing to roasting and packaging. There is a continuous quality control of the finished product. We conduct cupping tests and tastings. All Cofix coffee shops in Russia and the CIS work with that very coffee.

We buy coffee beans on the exchange, import them ourselves, roast them and deliver them to our locations. In the last few years there have been some problems with rising prices for coffee – the crop failure in 2021, difficulties with logistics due to the pandemic and adverse geopolitical situation. But now we have set new, reliable supply channels, and we also have a reserve on hand for force majeure events. We as a company take full charge of managing this process and ensure the availability and quality of coffee in all of our coffee shops.



## ОЛЬГА ЧЕКАРЕВА: «УСПЕХУ СПОСОБСТВУЕТ ДЕТАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ»

**S**haurMeals – не просто сеть, где можно купить шаурму, а street food, изменивший представление о культуре её потребления. Основательница сети ОЛЬГА ЧЕКАРЕВА открыла первое заведение ShaurMeals в Иркутске в 2015 году. Спустя три года она с командой специалистов создала франшизу street food с уникальными преимуществами. Сегодня сеть динамично развивается: сейчас в России действует 41 заведение, из которых 33 работают по франшизе. Мы поговорили с владелицей сети о том, как стать успешным на этом рынке и какую выгоду получают предприниматели, которые выходят на рынок street food под брендом ShaurMeals.

– *Ольга Юрьевна, вы создали франшизу ShaurMeals, которая позиционируется как «культурная шаурма». Что заложено в это понятие?*

– В России слово «шаурма» связано со стереотипами, которые закрепились с 90-х годов. В то время работу нестационарных торговых объектов никак не регулировали, соответственно, ларьки, в том числе с шаурмой, были на каждом углу, особенно в крупных городах. Любой человек мог открыть свой «бизнес» и продавать что угодно. Конечно, качество и происхождение продуктов также никто не контролировал. Отсюда и пошли шутки про голубей, кошек и собак. Но с того времени всё поменялось, постепенно эти неприятные ассоциации уходят, в частности благодаря развитию культуры быстрого питания.

Когда я открывала первую точку, стритфуд в Иркутске был, но мест, в которых я сама не брезговала съесть шаурму, не было. Поэтому в понятие «культурная шаурма» мы закладываем разные составляющие: наше разнообразное меню, сервис, качество продуктов, проработанный бренд, пейджеры для ожидания заказа, мобильное приложение. Мы учитываем всё: от брендированных салфеток до технологических удобств. Что это, если не культура?

– *ShaurMeals – стремительно развивающаяся сеть, при этом рынок общественного питания высококонкурентный. Что способствует быстрому развитию вашей сети и что отличает её от других?*

– Существенное отличие нас от большинства сетей состоит в том, что наша целевая аудитория не ограничена рамками нашего меню, как это происходит в подавляющем большинстве случаев. В нём представлено от 14 до 18 позиций, в зависимости от города. Позиции настолько разнообразны,

что у нас могут есть и дети, и веганы, и люди, считающие калории, и те, кто любит посытнее. В том числе есть возможность выбрать шаурму-конструктор и составить её по своему вкусу, добавив, заменив или исключив любые ингредиенты. Развитию способствует детальный подход к работе. Например, наше меню составлял лучший шеф-повар России, победитель конкурса Chef a la Russe.

Также наши гости могут заказать шаурму через приложение, к их приходу она будет готова. Каждое звено важно и влияет на общий успех нашего бренда.

– *Есть ли какие-то обязательные требования, которые предъявляются к франчайзи?*

– Строгих требований нет. Главное – желание работать, интерес к этой сфере, базовое понимание принципов ведения бизнеса и маркетинга, запас средств. Не советуем тратить последние сбережения на открытие франшизы. Необходимо оставить финансовый запас на период открытия и на первый месяц.

– *Если говорить о цифровых технологиях, то какую роль они сегодня играют в развитии вашего бизнеса?*

– Огромную. Мы разработали приложение для наших гостей, поскольку на него был постоянный запрос. К примеру, студенты, сидя на занятиях, могут заказать шаурму заранее, увидеть время готовности, забрать заказ, успеть перекусить во время перерыва и при этом ещё бонусы накопить. Это лишь один из примеров: технологии актуальны сейчас для всех.

Также мы разрабатываем приложение для обучения и контроля персонала, что становится необходимостью, потому что сеть активно растёт, управлять ей в ручном режиме неэффективно. Также вводим прочие современные удобства для наших

гостей: например, пейджеры для ожидания заказа.

– *Рецептура меню ShaurMeals разработана лучшим шеф-поваром России, победителем всероссийского кулинарного чемпионата среди шеф-поваров Chef a la Russe. Такой подход для сети быстрого питания – редкость. В чём его преимущества? Насколько легко франчайзи соблюдать стандарты меню?*

– Мы привлекли высококвалифицированного повара не только для создания успешных вкусовых сочетаний, но и для того, чтобы блюда были легки в приготовлении. Его статус победителя всероссийского чемпионата вовсе не означает использование исключительно изысканных деликатесов в работе. Это обычные ингредиенты, подобранные таким образом, что люди приходят за своими любимыми видами шаурмы годами, а значит, эффект достигнут. Что касается стандартов, то соблюдать их достаточно легко. Конечно, мы контролируем франчайзи, регулярно отправляем тайных покупателей для проверки и в случае обнаружения недочётов работаем в этом направлении.

– *Как будет развиваться ShaurMeals в 2023 году?*

– Я не очень люблю делиться планами на будущее, но ориентир, безусловно, на развитие. Мы планируем выходить на международный рынок и уже совершаем определённые шаги в этом направлении. Также собираемся увеличить количество собственных точек в Иркутске, совершенствовать систему управления, закончить разработку программного обеспечения для управления и контроля персонала, ввести некоторые новые позиции. В целом в 2023 году мы продолжим делать всё то же, что делали в предыдущие годы.





## OLGA CHEKAREVA: “A DETAILED APPROACH TO WORK CONTRIBUTES TO SUCCESS”

**S**haurMeals is not just a network where you can buy shawarma, but a street food that has changed the culture of its consumption. Olga Chekareva, the founder of the network, opened the first ShaurMeals in Irkutsk in 2015. Three years later, together with a team of specialists, she created a street food franchise with unique advantages. Today, the chain is growing dynamically, with 41 outlets in Russia, 33 of which are franchises. We talked to the owner of the brand about how to succeed in this market and the advantages for entrepreneurs entering the street food market under the ShaurMeals brand.

– *Olga Yurievna, you created the ShaurMeals franchise, which is positioned as a “cultural shawarma”, what is the meaning of this concept?*

– In Russia, the word “shawarma” is associated with stereotypes that have prevailed since the 90s. At that time there was no regulation of non-stationary commercial units, so there were kiosks, including shawarma, on every corner, especially in big cities. Anyone could open their own “business” and sell whatever they wanted. Of course, no one controlled the quality and origin of the products. Hence the jokes about pigeons, cats and dogs. But things have changed since then, and these unpleasant associations are gradually disappearing, thanks in particular to the development of the fast food culture.

When I opened my first branch, there was street food in Irkutsk, but there were no places where I would not be squeamish about eating shawarma. So in the concept of “cultural shawarma” we put several components: our diverse menu, service, product quality, a well-established brand, pagers to wait for your order, a mobile app. We consider everything

from branded napkins to technological conveniences. What is it if not culture?

– *ShaurMeals is a fast growing chain in a very competitive catering market. What contributes to the rapid development of your chain and what distinguishes it from others?*

– The main difference between us and most chains is that our target audience is not limited by the size of our menu, as is the case in the vast majority of cases. There are 14 to 18 items, depending on the city. The items are diverse enough that we can cater to kids, vegans, people who are counting calories, and people who like to eat a little heartier. Including the ability to choose a shawarma Constructor and build it to your liking by adding, substituting, or eliminating any ingredients. Development is facilitated by a detailed approach to work. For example, our menu was created by the best chef in Russia, the winner of the “Chef a la Russe” competition.

Our guests can also order shawarma through the app and it will be ready for them when they arrive. Every part is important and affects the overall success of our brand.

– *Are there any strict requirements for franchisees?*

– There are no strict requirements. The main thing is a desire to work, an interest in the field, a basic understanding of business principles, marketing and a reserve of funds. We do not recommend spending your last savings to open a franchise. It is necessary to leave a financial reserve for the opening period and the first month.

– *Speaking of digital technologies, what role do they play in your business today?*

– Huge. We developed an app for our guests because there was a constant demand for it. For example, students sitting in class can order shawarma in advance, see when it’s ready, pick up their order, have time to eat during break and still accumulate bonuses. This is just one example – technology is relevant to everyone right now.

We are also developing an application for staff training and control, which is becoming a necessity because the network is actively growing and it is inefficient to manage it manually. We are also introducing other modern conveniences for our guests, such as pagers for waiting orders.

– *The ShaurMeals menu recipe was developed by Russia’s best chef and winner of the All-Russian Chef a la Russe Culinary Championship. Such an approach is rare for a fast food chain. What are the advantages? How easy is it for franchisees to meet the menu standards?*

– We hired a highly qualified chef not only to create successful flavor combinations, but also to ensure that the dishes are easy to prepare. His status as the winner of the All-Russian Championship does not mean that we use exceptionally exquisite delicacies in our work. These are ordinary ingredients, chosen in such a way that people will come back for their favorite kinds of shawarma for years, which means that the effect is achieved. As far as standards go, it’s easy enough to meet. Of course, we monitor the franchisees, we send mystery shoppers on a regular basis to check, and if there are any deficiencies, we work in that direction.

– *How will ShaurMeals develop in 2023?*

– I don’t really like to share plans for the future, but the focus is definitely on development. We are planning to enter the international market and are already taking certain steps in this direction. We are also going to increase the number of our own stores in Irkutsk, improve the management system, complete the development of software for management and personnel control, and introduce some new positions. In general, in 2023 we will continue to do everything that we have been doing in previous years.

## ЕКАТЕРИНА ЛОПАТИНА, WORLD CLASS: «ФИТНЕС – КЛАССНЫЙ БИЗНЕС, И Я ОЧЕНЬ РАДА, ЧТО У НАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ИМ ЗАНИМАТЬСЯ»



**– Екатерина, когда и почему руководство World Class приняло решение развивать франчайзинговое направление?**

– Начальной точкой стало организованное нами в середине 1990-х годов масштабное событие – конвенция для фитнес-сообществ, фитнес-операторов. У нас были богатый опыт внедрения фитнеса мирового уровня, высокая экспертиза, регулярно пополняемый запас знаний, и мы захотели поделиться этим со всеми желающими.

Формат оказался востребованным. Мы стали проводить подобные мероприятия на регулярной основе.

После конвенций к нам поступало огромное количество запросов на конфиденциальную помощь: подбор персонала, консультирование, строительную экспертизу и т. д.

И наш первый опыт в сфере франчайзинга был именно в формате консультационной поддержки. В 1999 году к нам присоединился первый партнёр из Саратова, который выразил желание открыть под брендом World Class свой клуб. Этот партнёр и по сей день с нами.

**– У вашей компании есть рассчитанная на 10 лет операционная модель, которая позволяет франчайзи откорректировать любую сложную ситуацию в бизнесе. Что это за модель?**

– Действительно, до открытия клуба с нашим партнёром мы делаем для него прогноз на 10 лет вперёд. Можем точно сказать, что если вы вот в этой точке откроете клуб и он будет работать под нашим брендом с его узнаваемостью, окупаемостью, технологиями управления, то придёте к такому-то результату в течение такого-то срока.

**Ф**итнес-клуб World Class – ключевой игрок российской фитнес-индустрии в сегментах «люкс», «премиум» и «бизнес». Компания предлагает клиентам обширный спектр групповых и персональных тренировок, детский фитнес, спортивную медицину и реабилитацию, спа-услуги и спортивный досуг. У бренда 112 клубов в 41 городе и 10 странах мира, при этом 64 из них открыто по франшизе. Франшиза World Class – уникальные наработки в области организации и ведения бизнеса. Партнёры всесторонне помогают на всех этапах открытия и развития франшизного предприятия, уверенно приводя его к достижению целей, озвученных в бизнес-плане. О том, с чего начиналось франчайзинговое направление компании, о специфике взаимодействия с партнёрами и амбициозных планах занятия лидирующих позиций в международной фитнес-индустрии рассказала директор департамента франчайзинга World Class Екатерина Лопатина.

Эта операционная модель основана на реальных данных: на нашем опыте и опыте партнёров World Class. В модель заложена специально разработанная технология, которая позволяет достигать положительных результатов. Она касается всех бизнес-процессов: начиная с того, сколько требуется сотрудников и как себя с ними вести, заканчивая пипл-менеджментом, коммуникацией, управлением, подробной CRM-системой.

**– Существуют ли определённые требования к франчайзи?**

– В первую очередь это наличие средств для инвестирования, так как открытие фитнес-клуба под нашим брендом – достаточно затратное мероприятие.

Во-вторых, мы очень хотим, чтобы наш франчайзи чувствовал себя хорошо, поэтому, если понимаем, что в каком-то месте клуб лучше не открывать, честно говорим об этом, предлагаем другие варианты.

В-третьих, нам хотелось бы видеть в партнёре определённые черты характера, которые помогут нам успешно сотрудничать: страсть к фитнесу и умение общаться с командой. Наш бизнес делают люди, поэтому на эффективность проекта непосредственно влияет то, какие правила человек использует в управлении и коммуникации.

В целом мы строим наш бизнес на доверии, открыты для обсуждения, готовы слышать мнение оппонентов, меняться, делать наши процессы лучше и всегда ждём того же от партнёра.

**– На что партнёр может на 100% рассчитывать, заключив с вами договор франчайзи?**

– Мы обеспечиваем полную поддержку, включая инженерно-строительный кон-

салтинг, создание контента, управление, финансы, разные формы повышения эффективности и т. д., на всех этапах создания и развития фитнес-клуба.

К каждому франчайзи прикрепляется менеджер, который ведёт проект, следит за реперными точками. Партнёру помогает не только департамент франчайзинга, а вся компания World Class. У нас есть, например, действующие сотрудники наших клубов, курирующие определённые направления: куратор отдела продаж, фитнеса и т. д. Им всегда можно позвонить, получить совет.

**– Екатерина, цель World Class – стать лидером в мировой фитнес-индустрии. Что делается для её реализации?**

– Это было и остаётся нашей главной задачей.

Бренд World Class уже представлен в 10 странах: в России, Казахстане, Грузии, Кыргызстане, Беларуси, Азербайджане, Турции, Монако, Швейцарии и на Кипре.

То есть мы достаточно активно двигаемся как по франшизе в направлении развития, увеличения количества клубов и стран присутствия, так и в плане высокого уровня и качества предоставляемых услуг. Кроме того, мы всегда следим за трендами, создаём какие-то новые направления, программы, что позволяет нам идти в ногу со временем.

Также планируем привлечь внимание инвесторов к нашей отрасли.

Планы большие, останавливаться на достигнутом не собираемся. Фитнес – классный бизнес, и я очень рада, что у нас есть возможность им заниматься.

Подготовила Светлана Колодиева





**W**orld Class Fitness Club is a key player in the Russian fitness industry in the “luxury”, premium and business segments. The company offers its clients an extensive range of group and personal training, children’s fitness, sports medicine and rehabilitation, spa services and sports leisure. The brand has 112 clubs in 41 cities and 10 countries around the world, while 64 of them are open under a franchise. The World Class franchise is unique developments in the field of organization and business conduct. The partner is comprehensively assisted at all stages of the opening and development of a franchise enterprise, confidently leading to the achievement of the goals announced in the business plan. Ekaterina Lopatina, director of the World Class Franchising Department, told about how the company’s franchising direction began, the specifics of interaction with partners, ambitious plans to occupy leading positions in the international fitness industry.

## **EKATERINA LOPATINA, WORLD CLASS: “FITNESS IS A COOL BUSINESS, AND I AM VERY GLAD THAT WE HAVE THE OPPORTUNITY TO DO IT”**

– *Ekaterina, when and why did the World Class management decide to develop the franchise direction?*

– The starting point was a scale event organized by us in the mid-1990s – a convention for fitness communities, fitness operators. We had a wealth of experience in implementing world-class fitness, high expertise, regularly replenished knowledge, and we wanted to share this with everyone.

The format proved to be in demand. We began to hold such events on a regular basis.

After the conventions, we received a huge number of requests for confidential assistance: recruitment, consulting, construction expertise, etc.

And our first experience in the field of franchising was in the format of consulting support. In 1999, the first partner from Saratov joined us, who expressed a desire to open his club under the World Class brand. This partner is still with us today.

– *Your company has an operating model designed for 10 years, which allows franchisees to correct any difficult business situation. What is this model?*

– Indeed, before the opening of the club with our partner, we make a forecast for him for 10 years ahead. We can say for sure that if you open a club at this point, and it will work under our brand with its recognition, payback, management technologies, then you will come to such a result within such a period.

This operating model is based on real data: our experience and that of World Class

partners. The model incorporates specifically designed technology that allows us to achieve positive results. It deals with all business processes, from how many employees are required and how to behave with them, to peer management, communication, management, and a detailed CRM system.

– *Are there certain requirements for franchisees?*

– First of all, it is the availability of funds for investment, as opening a fitness club under our brand is quite a costly event.

Secondly, we really want our franchisee to feel good, so if we understand that it is better not to open a club in some place, we honestly talk about it, offer other options.

Thirdly, we would like to see certain character traits in a partner that will help us to cooperate successfully: a passion for fitness and the ability to communicate with the team. Our business is done by people, so the effectiveness of the project is directly affected by what rules a person uses in management and communication.

In general, we build our business on trust, are open to discussion, ready to hear the opinions of opponents, change, make our processes better, and always expect the same from a partner.

– *What can a partner count on 100% by signing a franchisee agreement with you?*

– We provide full support, including engineering and construction consulting, content creation, management, finance,

various forms of efficiency improvement, etc., at all stages of the creation and development of a fitness club.

A manager is attached to each franchisee, who leads the project, monitors the reference points. The partner is assisted not only by the franchising department, but by the entire World Class company. We have, for example, current employees of our clubs who are in charge of certain areas: the curator of the sales department, fitness, etc. You can always call them, get advice.

– *Ekaterina, the goal of World Class is to become a leader in the global fitness industry. What is being done to implement it?*

– This was and remains our main task.

The World Class brand is already represented in 10 countries: Russia, Kazakhstan, Georgia, Kyrgyzstan, Belarus, Azerbaijan, Turkey, Monaco, Switzerland and Cyprus.

That is, we are actively moving both in the franchise in the direction of development, increasing the number of clubs and countries of presence, and in terms of the high level and quality of services provided. In addition, we always follow trends, create some new directions, programs, which allows us to keep up with the times.

We also plan to attract investors’ attention to our industry.

The plans are big, we are not going to stop there. Fitness is a cool business, and I am very glad that we have the opportunity to do it.

**Prepared by Svetlana Kolodieva**



## ЕЛЕНА МИНГОВА: «ДЕТСКИЙ САД – ЭТО «ВЗРОСЛЫЙ» БИЗНЕС»

Сеть «Космо Кидс» – это билингвальные детские сады и центры премиум-класса, которые помогают ребёнку развиваться во всех сферах, пребывая в двуязычной среде. Здесь, помимо основной образовательной программы, детей учат иностранному языку, музыке, живописи, астрономии, экологии и многому другому. Елена Мингова, основательница сети «Космо Кидс», зампредела комитета по франчайзингу «Опоры России» Московского отделения, уверена, что экономическая нестабильность – не помеха для развития. В 2022 году сеть «Космо Кидс» выросла и в выручке, и в количестве детских учреждений. Елена поделилась с нами тем, как использовать любые вызовы на пользу своему бизнесу.

### РАЗВИТИЕ В КРИЗИС

Я руковожу бизнесом 13 лет, и коллектив «Космо Кидс» проходил уже не один экономический спад. Мы активно развивались и в кризис 2014 года, а запустив франшизу в конце 2018 года, практически сразу столкнулись с пандемией коронавируса, но сумели справиться со всеми вызовами.

Конечно, при снижении покупательной способности снижается и спрос на люксовые товары, но востребованность качественного дошкольного образования не снижается. Тем не менее, несмотря на стабильность сферы детского образования, успеха достигает лишь тот, кто способен адаптироваться к новым обстоятельствам, извлекая из них пользу для бизнеса.

Например, сейчас возникают сложности с зарубежными поездками, соответственно, стабильно растёт спрос на летние программы для дошкольников и детей младшего школьного возраста. Мы много работали над этим направлением, формируя интересный продукт.

И в 2022 году запустили новые программы: это географический лагерь и геологический лагерь. Дети знакомились с историей происхождения земли, свойствами планеты, а также узнали происхождение, культуру и традиции разных стран.

В этом году планируем летний городской лагерь с упором на программирование, профессии будущего и мультипликацию.

В период осенних каникул, когда немногие могут куда-то выехать, у нас работал городской лагерь при детском клубе «Космо Кидс», куда могли приходить дети 1-3 классов и заниматься интересными и развивающими активностями, играть, общаться.

Когда наступают сложные времена, важно проанализировать, в какой ситуации находится именно ваш бизнес. Мы провели исследование, опросили клиентов и поняли, что наша стратегия верна: родители хотят продолжать водить детей в наши детские сады, к нам постоянно приходят новые заявки.



Мы видим, что в 2022 году интерес социальных предпринимателей и потенциальных франчайзи к покупке нашей франшизы не снизился. Отмечу, что мы не меняли стратегию продвижения, делая акцент на PR, контекстной рекламе и популяризации личного бренда. Таким образом, за 2022 год сеть «Космо Кидс» открыла 10 новых точек по всей России, в том числе в Москве, Московской области, Геленджике, Тюмени, а оборот за год вырос на 40%.

### РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ

В 2022 году мы приняли стратегическое решение по ещё более активному масштабированию франшизы «Космо Кидс» в России. Это взвешенное решение, так как мы видим, что популярность частных детских садов продолжает набирать обороты. Родители заинтересованы в том, чтобы их дети смогли получить доступное и качественное образование. Они хотят, чтобы дети находились в небольших группах, чтобы в детском саду был реализован индивидуальный подход к ребёнку, чтобы были сильные образовательные программы, которые в дальнейшем позволили бы попасть в отличную школу, чтобы у детей были развиты социальные навыки. Современное поколение родителей видит роль детского сада не только как учреждения, где за детьми присматривают и ухаживают, но и в качестве своего союзника в образовании и воспитании детей. Всё это может предложить «Космо Кидс». Могут отметить, что такое разнообразие занятий, развивающих игр, творческих активностей, которое предлагается в «Космо Кидс», направлено на всестороннее развитие ребёнка.

В целом я вижу большие перспективы у рынка частного дошкольного образования. Сейчас государство разрешило оплачивать частные сады из средств маткапитала, а это означает, что спрос на частные детские сады будет только расти, будет более выражена конкуренция предложений, и это хорошо, потому что повысится и качество услуг. Идут активная популяризация социального предпринимательства и субсидирование соцпроектов: государство активно поощряет предпринимателей, занимающихся вопросом доступности образования, и оказывает им финансовую поддержку.

Кроме того, «Космо Кидс» готовится делать дошкольное образование более доступным для россиян из разных точек мира. Запросы на услуги «Космо Кидс» приходят к нам от жителей Казахстана, Индонезии.

Но, безусловно, главный залог успеха – увлечённость, желание заниматься этим бизнесом. У нас высокие стандарты, и мы сразу предупреждаем партнёров, что бизнес потребует от собственника вовлечения во все процессы. Мы нацелены на развитие, так как хотим, чтобы дошкольное образование нашего уровня было доступно во всех регионах страны и даже за её пределами.

Подготовила Александра Убоженко





## ELENA MINGOVA: "KINDERGARTEN IS AN "ADULT" BUSINESS"

**T**he “Cosmo Kids” network is bilingual kindergartens and premium class centers that help a child develop in all areas while staying in a bilingual environment. Here, in addition to the main educational program, children are taught a foreign language, music, painting, astronomy, ecology and much more. Elena Mingova, founder of the “Cosmo Kids” network, deputy chairman of the franchising committee of the Support of Russia Moscow branch, is sure that economic instability is not a hindrance to development. In 2022, the “Cosmo Kids” network grew both in revenue and in the number of children’s institutions. Elena, share with us how to use any challenges to benefit your business.

### DEVELOPMENT IN CRISIS

I have been running a business for 13 years, and the “Cosmo Kids” team has been going through more than one economic downturn. We actively developed during the crisis of 2014, and after launching the franchise at the end of 2018, we almost immediately faced the coronavirus pandemic, but managed to cope with all the challenges.

Of course, with a decrease in purchasing power, the demand for luxury goods decreases, but the demand for quality preschool education does not decrease. Nevertheless, despite the stability of the sphere of children’s education, success is achieved only by those who are able to adapt to new circumstances, extracting business benefits from them.

For example, now there are difficulties with foreign trips, respectively, the demand for summer programs for preschoolers and primary school children is steadily growing. We have worked a lot on this direction, forming an interesting product.

And in 2022, new programs were launched: this is a geographical camp and a geo-camp. The children got acquainted with the history of the origin of the earth, the properties of the planet, and also learned the origin, culture and traditions of different countries.

This year we are planning a summer city camp with an emphasis on programming, professions of the future and animation.

During the autumn holidays, when few people can go somewhere, we had a city camp at the “Cosmo Kids” children’s club, where children of grades 1-3 could come and engage

in interesting and developing activities, play, communicate.

When difficult times come, it is important to analyze exactly what situation your business is in. We conducted a study, interviewed clients – and realized that our strategy is correct: parents want to continue to take their children to our kindergartens, new applications are constantly coming to us.

We see that in 2022, the interest of social entrepreneurs and potential franchisees in buying our franchise has not decreased. I would like to note that we have not changed the promotion strategy, focusing on PR, contextual advertising and personal brand promotion. Thus, in 2022, the “Cosmo Kids” network opened 10 new outlets throughout Russia, including in Moscow, the Moscow Region, Gelendzhik, Tyumen, and turnover increased by 40% over the year.

### EXPANDING THE BOUNDARIES

In 2022, we made a strategic decision to scale the “Cosmo Kids” franchise even more actively in Russia. This is a balanced decision, as we see that the popularity of private kindergartens continues to gain momentum. Parents are interested in their children being able to get an affordable and quality education. They want children to be in small groups, so that an individual approach to the child is implemented in kindergarten, so that there are strong educational programs that would allow them to get into an excellent school in the future, so that children have developed social skills. The modern generation of parents sees the role of

kindergarten not only as an institution where children are looked after and cared for, but also as an ally in the education and upbringing of children. All this can be offered by “Cosmo Kids”. I can note that such a variety of classes, educational games, and creative activities that are offered at Cosmo Kids are aimed at the comprehensive development of the child.

In general, I see great prospects for the private preschool education market. Now the state has allowed to pay for private kindergartens from the funds of the mother capital, which means that the demand for private kindergartens will only grow, the competition of offers will be more pronounced, and this is good, because the quality of services will also increase. There is an active popularization of social entrepreneurship and subsidizing of social projects: the state actively encourages entrepreneurs dealing with the issue of accessibility of education and provides them with financial support.

In addition, “Cosmo Kids” is preparing to make preschool education more accessible to Russians from all over the world. Requests for the services of “Cosmo Kids” come to us from residents of Kazakhstan, Indonesia.

But, of course, the main key to success is passion, desire to do this business. We have high standards, and we immediately warn our partners that the business will require the owner to be involved in all processes. We are focused on development, as we want preschool education of our level to be available in all regions of the country and even beyond its borders.

**Prepared by Alexandra Ubozhenko**

## Константин Сагалов, «Суши Wok»: «Перед нами стояла задача создать абсолютно уникальный продукт, и мы с ней справились!»

**Не** сушками едиными жив русский человек. В последние десятилетия, когда Россия открывалась для мира, а мир – для неё, экзотические когда-то для нашего застолья суши стали столь же неотъемлемой его частью, как два других главных блюда российской кухни: шашлык и шаурма, то есть, простите, шаверма... И не возражайте насчёт национальной принадлежности блюд: в конце концов, пельмени тоже пришли к нам из Китая, но кто об этом помнит? Немалый вклад не только в сохранение, но и в развитие традиций когда-то японского блюда на нашей земле внесла компания «Суши Wok», с председателем совета директоров которой, Константином Сагаловым, мы побеседовали.



**– Насчёт шаурмы и шавермы я уточнил не зря: ваш первый магазин был открыт в Санкт-Петербурге 12 лет назад. А участвовали ли в его создании выходцы из Японии или других азиатских стран? Насколько выросла за эти годы сеть «Суши Wok»? Сколько сейчас у вас магазинов? В каких городах?**

– В 2011 году в России лапша в корбочке, которую можно есть на ходу, была диковинным блюдом из фильмов. Поэтому изначально мы привлекали китайского бренд-шефа, который показывал, как делаются оригинальные корбочки wok с разными видами лапши и ингредиентами. И это были аутентичные рецептуры. Перед нами стояла задача создать абсолютно уникальный продукт – лучшую корбочку wok в России. И забегая вперёд: мы с ней справились! В ресторанах азиатской кухни wok уже подавали, но мы хотели сделать продукт для массового сегмента, который не только не уступит ресторанному, но и превзойдёт его. Вместе с этим бренд-шефом мы вывели на рынок линейку разнообразных воков, которая дополнилась блюдами японской кухни, суши и роллами. Два этих направления, японская и паназиатская кухня, в итоге и составили основу нашего меню. Сейчас в компании свои бренд-шефы, более 10 лет постоянно работающие с нашими продуктами и адаптацией блюд японской и паназиатской кухни для российского рынка.

В течение двух лет после запуска первого магазина в Санкт-Петербурге начали работать филиалы – и по сей день крупнейшие – в Москве и Екатеринбурге. В 2013 году мы вышли на рынок франчайзинга. Франшиза оказалась настолько востребованной, что уже в 2016-м сеть состояла из 500, а в 2019-м – из 700 магазинов. Сегодня под брендом «Суши Wok» работает более 770 торговых точек в 315 населённых пунктах; 535 из них находятся под управлением 312 франчайзи.

Сегодня, как и 12 лет назад, основу нашего меню составляют роллы, суши и корбочки wok. Каждый сезон мы вносим изменения в меню и вводим новинки.

**– На каких условиях желающие стать франчайзи «Суши Wok» могут это сделать?**

– Сначала нужно определиться с локацией и понять, свободна ли она для открытия «Суши Wok». Для этого достаточно оставить заявку на консультацию на нашем сайте, написать нам в мессенджере или аккаунте в соцсетях: менеджер отдела франчайзинга в течение дня свяжется с вами и подробно разъяснит все дальнейшие этапы. Мы заинтересованы в том, чтобы наши партнёры были успешными, становились постоянными и активно развивались, поэтому установили невысокий паушальный взнос. Например, сейчас можно купить франшизу «Суши Wok» по цене от 200 000 рублей. Эта сумма включает в себя право работать под нашим брендом, доступ к нашей информационной системе, учётно-аналитической программе, рекламным материалам и обширной базе знаний. На всех этапах, включая полный очный курс обучения в управляющей компании, подготовку помещения, поиск и обучение сотрудников, закупку оборудования и продуктов, открытие, партнёра будет сопровождать куратор.

**– «Его пример другим наука»: вспомни эти пушкинские строки, поделитесь успехами и достижениями своих франчайзи.**

– У каждого из 312 франчайзи, с которыми мы работаем, своя уникальная история, каждый прошёл индивидуальный путь. Среди наших партнёров есть и владельцы маленьких магазинов в глубинке, и мультионеры, построившие целые сети точек под нашим брендом. Например, в 2021 году в Магадане открылся магазин «Суши Wok». Непростой отдалённый регион, но партнёр смог выстроить работу так качественно, что за неполные 12 месяцев эта точка показала ре-

кордную для сети выручку и вышла на первое место, обойдя успешно работающие магазины Москвы и Петербурга. Или партнёры в Мурманске и Краснодаре: благодаря их работе бренд в данных регионах удерживает лидирующие позиции в своём сегменте. Но важно не забывать, что работа под брендом «Суши Wok» – это бизнес, и вместе с историей успеха, безусловно, есть истории не самые удачные. Надо помнить, что работа с франшизой – непрерывное участие в операционной деятельности, а не пассивный доход; за успехом здесь стоит упорный труд. Через какое-то время, когда у партнёра выстроены все процессы, он начинает заниматься развитием, но первое время, год-два, результат на 100% зависит от его ежедневной активности.

**– Что ожидает ваших новых партнёров в 2023 году?**

– Принципиально новых условий для открытия в наступившем году мы пока не планируем. Идём в своей логике развития и стараемся, несмотря на непростые условия, наращивать объём своего присутствия и партнёрскую сеть. Если говорить о приоритетах и рынках, которые нам интересны в первую очередь, то это регионы, в которых мы ещё недостаточно или вовсе не представлены: такие ещё есть от Дальнего Востока до Татарстана. Есть ещё и свободные локации в крупных городах.

Второе перспективное и потенциально интересное направление развития – открытие в странах ближнего зарубежья. В первую очередь это страны с достаточно большой русскоязычной аудиторией, которая уже знакома с нашим брендом и ждёт, что там появится привычный им продукт и сервис. И здесь мы готовы поддерживать, в том числе финансово, тех заинтересованных партнёров, которые помогут нам открыть новые рынки. Это одно из приоритетных направлений развития, в которое «Суши Wok» точно будет инвестировать в 2023 году.

**Подготовил Алексей Сокольский**



## Konstantin Sagalov, Sushi Wok: “We had the task of creating an absolutely unique product, and we did it!”

The Russian man does not live by sushi alone. In recent decades, as Russia opened up to the world, and the world opened up to it, sushi, once exotic to our table, has become as integral to it as the other two main dishes of Russian cuisine – shashlik and shawarma, that is, excuse me – shaverma... And do not mind the nationality of the dishes: after all, dumplings also came to us from China, but who remembers this? Sushi Wok company, with the Chairman of the Board of Directors Konstantin Sagalov we talked to, contributed a lot not only to the preservation but also to the development of the traditions of the once Japanese dish in our land.



– As for shawarma and shaverma, I clarified for good reason: your first store was opened in St. Petersburg twelve years ago. And did people from Japan or other Asian countries participate in its creation? How much has the Wok Sushi chain grown over the years? How many stores do you have now? In which cities?

– In 2011, in Russia, noodles in a box that you could eat on the go were an outlandish dish from the movies. So initially we involved a Chinese brand chef who showed us how to make the original wok boxes with different types of noodles and ingredients. And they were authentic recipes. We had the task of creating an absolutely unique product: the best wok box in Russia. And, getting ahead of ourselves, we pulled it off! Asian restaurants were already serving wok, but we wanted to make a product for the mass segment, which is not only on par with the restaurant, but surpasses it. Together with this brand chef, we brought to the market a line of various woks, which was complemented by Japanese dishes, sushi and rolls. These two areas, Japanese and Pan-Asian cuisine, eventually formed the basis of our menu. Now the company has its own brand chefs who for more than 10 years have been constantly working with our products and adapting Japanese and pan-Asian dishes to the Russian market.

Within two years after the launch of the first store in St. Petersburg, branches began to operate, and to this day the largest ones – in Moscow and Yekaterinburg. In 2013, we entered the franchise market. The franchise turned out to be so popular that already in 2016 the network consisted of 500 stores, and in 2019 – of 700. Today, more than 770 outlets in 315 localities operate under the Sushi Wok brand; 535 of them are managed by 312 franchisees.

Today, as 12 years ago, the basis of our menu is rolls, sushi and wok boxes. Every season

we make changes to the menu and introduce new items.

– Under what conditions can those wishing to become a franchisee of Sushi Wok do it?

– First you need to decide on the location and understand if it is free to open Sushi Wok. To do this, it is enough to leave a request for a consultation on our website, write to us in a messenger or a social media account: the manager of the franchising department will contact you during the day and explain in detail all the further steps. We are interested in our partners being successful, becoming permanent and actively developing, so we have established a low lump-sum contribution. For example, now you can buy a Wok Sushi franchise at a price of 200,000 rubles. This amount includes the right to work under our brand, access to our information system, accounting and analytical program, advertising materials, and an extensive knowledge base. At all stages, including a full-time training course in a management company, preparation of premises, search and training of employees, purchase of equipment and products, opening, the partner will be accompanied by a curator.

– “His example is science to others”: remembering these Pushkin lines, share the successes and achievements of your franchisees.

– Our 312 franchisees we work with each have their own unique history, and each has traveled an individual path. Among our partners are owners of small stores in the provinces, as well as multinationals who have built entire networks of outlets under our brand. For example, a Sushi Wok store opened in Magadan in 2021. It was not an easy, remote region, but the partner was able to build such a high quality work that within

less than 12 months this point showed record for the network for the chain and took first place, leaving behind successfully operating stores in Moscow and St. Petersburg. Or partners in Murmansk and Krasnodar: thanks to their work, the brand in these regions holds a leading position in its segment. But it is important to remember that working under the Sushi Wok brand is a business, and along with the success stories, of course, there are some not very successful ones. You have to remember that working with a franchise is a continuous involvement in operations, not a passive income, and there is hard work behind success. After a while, when the partner has all the processes built up, he starts to develop, but at first, for a year or two, the result depends 100% on his daily activity.

– What awaits your new partners in 2023?

– We are not planning any fundamentally new conditions for opening in the coming year yet. We follow our own development logic and try, despite difficult conditions, to increase the volume of our presence and partner network. If we talk about the priorities and markets that are of interest to us first of all, then these are regions in which we are still insufficiently or not at all represented: there are still such from the Far East to Tatarstan. There are also free locations in large cities. The second promising, potentially interesting direction of development is the opening in neighboring countries. First of all, these are countries with a fairly large Russian-speaking audience that are already familiar with our brand and are waiting for their familiar product and service to appear there. And here we are ready to support, including financially, those interested partners who will help us open new markets. This is one of the priority areas of development in which Sushi Wok will definitely invest in 2023.

Prepared by Aleksey Sokolsky



## Светлана Пивоварова, «Бизнес-аналитика»: «МОЖНО НЕ ЛЮБИТЬ ЦИФРЫ, НО БЕЗ НИХ НЕВОЗМОЖНО КАЧЕСТВЕННО УПРАВЛЯТЬ СВОИМ БИЗНЕСОМ»

**В понимании большинства граждан «директор» – это такой большой начальник, который командует если и не напрямую тобой, то теми «начальниками поменьше», от которых, согласно народной мудрости, тебе надо держаться подальше. Выражения «нуждаться в услугах директора», «найти себе директора» у таких людей вызывают разве что недоумение, мол: «Если уж кого себе и искать, то работающих подчинённых, грамотных помощников, а от директора-то какие услуги?! Разве что нагоняй!..» Наш журнал читают люди серьёзные, но и им будет интересно узнать о том, каким хорошим помощником в бизнесе может стать не просто директор, а финансовый директор. И о том, насколько такая услуга, предоставляемая компанией «Бизнес-аналитика», может быть для них полезной. Наш собеседник – основатель и генеральный директор этой компании Светлана Пивоварова.**

**– Светлана Владимировна, каждый предприниматель мечтает о том, чтобы финансы его компании не пели романсы, а занимались своими основными обязанностями. Для этого есть главный бухгалтер, а при необходимости – и целый штат бухгалтерии. И вдруг – финансовый директор? Зачем? Это роскошь или средство продвижения компании? Он должен работать вместе с главным бухгалтером или вместо него?**

– Финансовый директор – это человек, который не позволит довести компанию до банкротства. Человек, который будет следить за здоровьем вашей компании, искать точки роста и постоянно над ними работать. Он будет выбирать самые эффективные направления вашего бизнеса, точно отвечать на вопросы: сколько вы зарабатываете, сколько на сегодняшний момент должны, сколько можете позволить себе получить кредитов, можете ли продать компанию, сколько стоит ваш бизнес, какая у вас чистая прибыль, рентабельность и т. д.

Финансовый директор – это не главный бухгалтер, он работает совершенно отдельно от других сотрудников. Это аналитик. У бухгалтера и финансового директора разное мышление. Хороший финансовый директор не может никогда – ни в прошлом, ни в настоящем – быть главным бухгалтером. Это две абсолютно разные профессии.

В наше время финансовый директор жизненно необходим любой компании, вне зависимости от того, малый ли это бизнес или крупная корпорация. Компания должна иметь управленческий учёт и эффективный финансовый контроль. Если этого нет, получается, что не собственник управляет компанией, а компания управляет им.

**– Можно ли сказать так, что главный бухгалтер отвечает за прошлое компании, а финансовый директор – за её будущее?**

– Главный бухгалтер отвечает в компании за налоги, для него главное – чтобы вовремя и успешно были сданы отчёты, чтобы не приехала выездная налоговая, чтобы на все требования налоговиков были даны ответы. Главного бухгалтера не сильно волнует, какая у компании чистая прибыль. В свою очередь, финансовому директору безразлично, сдана у компании отчётность или не сдана. Ему всё равно, какой налог на прибыль и какой НДС. Именно поэтому я и утверждаю, что это совершенно разные профессии, разные люди, которые в своей работе не имеют друг к другу никакого отношения. Но у современной компании должны быть они оба.

**– «Бизнес-аналитика» предоставляет своим клиентам в том числе и услуги финансового директора. Как давно возникла эта практика? Насколько уже велик на неё спрос, растёт ли он? Есть ли примеры конкретных результатов, которые эта услуга принесла тем, кто ею воспользовался? И почему, на ваш взгляд, тем, кто к этому ещё не пришёл, стоит задуматься?**

– Услуга эта молодая, ей всего чуть более двух лет, но спрос на неё растёт очень активно. Мы начинали аутсорсинг финансового директора с одного из наших клиентов, потому что ему это потребовалось. С тех пор мы уже не одну компанию вытащили из кризиса, из сильной закредитованности, из перенасыщения товарными запасами. Без ложной скромности скажу, что результаты космические, потому что финансовые директора экономят не только чистую прибыль: они оптимизируют расходы и тем самым экономят ваши деньги.

Что является самым главным из того, что вы получаете в бизнесе? Помимо, конечно же, морального удовлетворения... Конечно же, деньги! Финансовую составляющую как раз можно экономить с помощью финансового планирования, управленческого учёта и правильного представления о том, что происходит в вашем бизнесе.

Запросов на услугу «финансовый директор» всё больше и больше. Я совершенно уверена, что в скором будущем люди грамотные без финансового директора просто не будут открывать бизнес. Именно финансовый директор должен показать, какая чистая прибыль будет через месяц, какая – через полгода и т. д. Он предостережёт, если кредит брать нельзя: лучше найти инвестора и т. д. То есть фактически все рекомендации по жизни компании даёт именно финансовый директор. Его задача – не просто подсчёт цифр, а полная картина бизнеса.

Можно не любить цифры. Но с их помощью можно качественно управлять своим бизнесом. Индикаторы финансового здоровья бизнеса – это чистая прибыль, рентабельность, точка безубыточности... Если вы в своём бизнесе владеете этими показателями, то у вас всё будет хорошо: вам не страшны кассовый или финансовый разрыв, кризис и т. д. Если же вы не знаете ни одной из этих цифр, то вам срочно нужно записаться на приём к финансовому директору...

**Подготовил  
Алексей Сокольский**





## Svetlana Pivovarova, “Business Analytics”:

“YOU CAN DISLIKE NUMBERS,  
BUT WITHOUT THEM IT IS  
IMPOSSIBLE TO MANAGE YOUR  
BUSINESS PROPERLY”

**M**any citizens think that the “Director” is a big boss who commands, if not you directly, then the “smaller bosses”, whom, according to a popular wisdom, it is better to stay away from. People are perplexed by the words “we need the services of a director”, “to find a director”, saying that “if you are looking for a worker, then you better hire industrious employees or competent assistants. What kind of services are you going to get from the director? Nothing but a dressing down!..” Our magazine is read by serious people, and they will be interested to know how a financial director can become a good assistant in business. And how useful a service provided by the company “Business Analytics” can be for them. Our speaker is Svetlana Pivovarova, the founder, and Director General of the company.

– Svetlana, every entrepreneur dreams about keeping the finances of his company away from danger and wants them to do their basic duties. For this purpose, we have a Chief Accountant, and if necessary, a whole staff of accounting department. And suddenly – “a Financial Director”? What for? Is this “a luxury or means to promote the company”? Should this person work together with the Chief Accountant, or instead of him or her?

– A Financial Director is the person who will not allow the company to go bankrupt. The person who will monitor the wellness of your company, look for the points of growth and constantly work on them. He or she will choose the most effective directions of your business, will precisely answer the questions: how much you earn, how much you currently must pay, how much credit you can afford, whether you can sell the company, how much your business costs, what your net income and profitability is, etc.

A Financial Director is not a Chief Accountant, he or she works separate from the other employees. This person is an analyst. An accountant and a Financial Director have different mindsets. A good Financial Director can never, either in the past or in the present, be a Chief Accountant. These are two completely different professions.

These days, a Financial Director is vital to any company, whether it's a small business or a large corporation. A company must have management accounting and effective financial control. Without it, it turns out that

the owner does not manage the company, but the company manages the owner.

– Would you say that a Chief Accountant is responsible for the company's past and a Financial Director is responsible for its future?

– The Chief Accountant of the company is responsible for taxes, he or she should be sure to submit all reports successfully in time, should know that tax inspectors won't come, that all requirements of tax authorities are answered. The Chief Accountant does not really care about the company's net profit. In turn, the Financial Director does not care whether the company's reports are submitted or not. He or she doesn't care about income tax and VAT. This is why I claim that these are completely different professions, different people who have nothing to do with each other in their work. But a modern company should have both.

– “Business analytics” provides its clients, among other things, the services of a Financial Director. When did this practice start? What is the demand for it now, and is it growing? Are there examples of particular results that this service brings to people who use it? And why do you think those who haven't yet decided to use it should think about it?

– This service is young, just more than two years old, but demand for it is growing rapidly. We started outsourcing a Financial Director with one of our clients, because it was needed. Since then, we have already pulled many companies out of the crisis, out of heavy debt,

out of oversupply of inventory. Without any false modesty, I would say that the results are tremendous, because Financial Directors not only save net profits, but they also optimize costs, and thereby save you money.

What is the most important thing you get in business? Besides the moral satisfaction, of course... Money, of course! The financial component is exactly what you can save with financial planning, management accounting, and a proper view of what's going on in your business.

There are more and more requests for “Financial Director” service. I am quite sure that in the nearest future, competent people won't start a business without a Financial Director. It is the Financial Director who has to show what the net profit will be in a month, what it will be in six months, etc. This person will warn you if you cannot take a loan: it is better to find an investor, etc. In fact, it is the Financial Director who makes all the recommendations for the life of the company. His or her task is not just to calculate numbers, but to give a complete picture of the business.

You may dislike numbers. But with their help you can manage your business properly. The indicators of the financial well-being of a business are the net profit, profitability, break-even point... If you know these indicators in your business, then you will be fine: you are not afraid of cash or financial gap, crisis, etc. If you do not know any of these indicators, then you urgently need to make an appointment to see your Financial Director...

Prepared by Aleksey Sokolskiy

**К**арельская гранитная компания была основана в 2019 году как торговый дом. Сегодня это производственная компания, чья продукция пользуется спросом не только в России. В её портфеле – поставки изделий для благоустройства столь значимых объектов, как Красная площадь, Спасская башня, парк им. Горького в Москве, парк «Остров фортов» в Кронштадте, Театр кукол в Бресте, и многих других. Компания не только построила собственный завод по переработке гранита, но и приобрела лицензию на добычу гранитов на севере региона. «Карельская гранитная» продолжает развиваться и осваивать новые рубежи. О том, чем сегодня живёт предприятие из Карелии, рассказала коммерческий директор компании Татьяна Зозуля.

## БИЗНЕС КРЕПЧЕ ГРАНИТА

### ИДЕАЛЬНЫЙ БАЛАНС

Карельская гранитная компания на старте закупала гранитные блоки и перерабатывала их на подрядных производствах. В определённый момент компания столкнулась с сырьевым голодом, недостатком самого ходового гранита – габбро-диабазы: сырьевая база габбро в Карелии ограничена, и объём гранитных блоков, доступных для переработки, сократился. Продолжать работать с контрактными производствами и оставаться рентабельным бизнесом было невозможно. Для поддержания доходности компании было принято решение открыть собственное производство, это позволило снизить себестоимость и обеспечить добавленную стоимость изделий в условиях ограниченности сырья.

Мы приобрели площадку, закупили импортное оборудование, но из-за внешних факторов часть поставок задержалась. Отказаться от открытия производства мы были не готовы, в связи с чем приобрели отечественные станки. Позднее доехал и запоздавший импортный груз. Таким образом, сформировался идеально сбалансированный производственный парк. Отмечу, что российское оборудование радует нас качеством, к тому же процесс коммуникации с российскими производителями гораздо более оперативный, сервисное обслуживание высокого уровня, больше возможностей договариваться об эксклюзивных надстройках. А в новой экономической реальности мы ещё и выиграли за счёт того, что можем не зависеть от западных поставщиков.

Завод удалось запустить очень быстро, так как на старте мы сотрудничали почти со всеми камнеобрабатывающими предприятиями в Карелии и хорошо знали производственные процессы изнутри. Естественно, мы стараемся применять всё лучшее, что видели у коллег, и избегать ошибок, которые наблюдали в процессе работы с контрактными цехами.

Сегодня Карельская гранитная компания – пока единственное камнеобрабатывающее предприятие в Карелии, где внедрена система менеджмента качества ISO. Система эффективна с точки зрения управления процессами, чётко сформулированные алгоритмы позволяют быстро и эффективно вводить в должность новых сотрудников, сокращать брак и издержки, повышать рентабельность.

Сейчас мы внедряем на производстве экспериментальный метод учёта времени и эффективности работы станков. С его помощью можно определить, насколько эффективно работают станки, определить точки роста. В нашей отрасли это ноу-хау, фактически это пилотный проект для компании-разработ-



чика, и если система покажет свою эффективность, то будет масштабироваться и на других производствах.

### ЧЁРНЫЙ ГРАНИТ ДЛЯ СВЕТОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2021 году мы приобрели в собственность месторождение габбро-диабазы. Это месторождение уникально тем, что цвет камня абсолютно чёрный, аналогов практически нет. Мы представили его на международных выставках и получили высокую оценку от партнёров, в том числе от зарубежных архитекторов. Конечно, сейчас поставки в многие страны находятся на паузе, но интерес к этому камню и в России, и в странах Таможенного союза стабильно высокий, так как, помимо востребованных декоративных качеств, он обладает отличными физико-техническими характеристиками: дольше всех гранитов сохраняет декоративный вид (не выцветает, не теряет полировки, не меняет цвет), подвергается всем видам обработки. Это очень прочный и плотный гранит.

К слову, в 2022 году мы продолжили наращивать свой экспортный потенциал. Ещё год назад доля экспортных поставок составляла около 1% в обороте, к окончанию 2022 года – уже более 10%. При этом оборот компании за 2022 год вырос почти в пять раз по сравнению с 2021 годом.

В ближайшей перспективе в планах – добавить направление по изготовлению сложных архитектурных форм (скульптура, фонтаны, интерьерные решения). Сейчас ожидаем получить высокоточное оборудование для реализации этого направления. Надеемся, что всё задуманное сбудется, и наши усилия будут востребованы и внесут свой вклад в развитие камнеобработки в России и в популяризацию карельских гранитов.

**Подготовила Александра Убоженко**



LLC “Karelian granite company” was founded in 2019 as a trading house. Today it is a manufacturing company which products are in demand not only in Russia. Its portfolio includes supplies of products for the improvement of such significant objects as Red Square, Spasskaya Tower, Gorky Park in Moscow, the “Ostrov Fortov” park in Kronstadt, the Puppet Theater in Brest and many others. The company has not only built its own granite processing plant, but also acquired a mining license for granite in the north of the region. The Karelian Granite Company continues to develop and explore new frontiers. Tatyana Zozulya, commercial director of the company, told us about what the Karelian company is doing today.



# BUSINESS IS STRONGER THAN GRANITE

## PERFECT BALANCE

The Karelian Granite Company was initially buying granite blocks and processing them at contract manufacturing plants. At a certain point, the company faced a raw materials hunger, a shortage of the most popular granite gabbro-diabase: the raw material base of gabbro in Karelia is limited, and the amount of granite blocks available for processing has decreased. It was impossible to continue to work with contract manufactures and remain a profitable business. To maintain the profitability of the company it was decided to start our own production, it allowed us to reduce the cost and provide added value to the products in conditions of limited raw materials. We purchased a site, bought imported equipment, but due to external factors some deliveries were delayed. We were not ready to give up on opening our production, so we bought domestic machine tools. Later the imported cargo arrived as well. This way a perfectly balanced manufacturing park was formed. I would like to point out that we are happy with the quality of Russian equipment, moreover, the process of communication with Russian manufacturers is much more prompt, the service level is high, and there are more opportunities to negotiate exclusive add-ons. And in the new economic reality, we also benefited from the fact that we are not dependent on Western suppliers.

We were able to launch the plant very quickly, because when we started, we cooperated with almost all the stone-processing companies in Karelia and knew the production processes well from the inside. Naturally, we try to apply all the best that we have seen from our colleagues and avoid the mistakes that we observed in the process of working with contract workshops.



Today Karelian Granite Company is so far the only stone-processing company in Karelia that has implemented quality management system ISO. The system is effective in terms of process management, clearly defined algorithms make it possible to quickly and efficiently introduce new employees, reduce waste and costs, and increase profitability.

Currently we are introducing an experimental method of time and machine efficiency in production. It can be used to determine how effectively machines work, to identify points of growth. In our industry, this is a know-how, in fact, it is a pilot project

for the company-developer, and if the system shows its effectiveness, it will be expanded to other production facilities.

## BLACK GRANITE FOR A BRIGHT PERSPECTIVE

In 2021, we acquired an ownership of the gabbro-diabase deposit. This deposit is unique because the color of the stone is absolutely black, there are almost no analogues. We presented it at international exhibitions and received high praise from partners, including foreign architects. Of course, currently the supply to many countries is on pause, but interest to this stone in Russia and other countries of the Customs Union is steadily high because, in addition to popular decorative qualities, it has excellent physical and technical characteristics: longer than any other granites retains its decorative appearance (does not fade, does not lose polish, does not change color), is subjected to all types of processing. It is a very durable and dense granite.

By the way, we continued to increase our export potential in 2022. A year ago, the share of export supplies was about 1% of our turnover; by the end of 2022, it was over 10%. Moreover, the company's turnover in 2022 increased almost fivefold compared to 2021.

In the near future, the plan is to add the production of complex architectural forms: sculpture, fountains, interior solutions. Currently we are waiting for high-precision equipment to implement this direction. We hope that all conceived will come true, and our efforts will be demanded and will make the contribution to development of stone processing in Russia and popularization of Karelian granite.

Prepared by Aleksandra Ubozhenko





Андрей Орел, ГК «АЛЮТЕХ»,  
и Алексей Щавлев, «РОТО ФРАНК»

## «РОТО ФРАНК» ВЫБРАЛИ ЛЮДЕЙ И КОМПАНИИ ГОДА

15 февраля 2023 года в Москве компания «РОТО ФРАНК» объявила лауреатов III ежегодной премии «Roto: искусство в деталях».

Премия по традиции посвящена прогрессивным компаниям и выдающимся специалистам индустрии СПК,



Ильдар Яфаров и Наиль Валиулин, ТД «ССК»

вместе с тем весьма заметным в цифровом пространстве. На протяжении всего года команда «РОТО ФРАНК» наблюдала за внедрением в производство инновационных оконных технологий Roto, за использованием эффективных бизнес-решений и активными коммуникациями онлайн с участниками оконной отрасли со всей страны. На основании данных наблюдений формировался рейтинг блистательных профессионалов, востребованных проектов и концептов в широком диапазоне номинаций: «Ли-

# «РОТО ФРАНК» выбрал людей и компании года

В феврале 2023 года производитель фурнитуры «РОТО ФРАНК» организовал «День с Roto», в котором приняли участие оконные компании и дилеры, эксперты и специалисты СПК-рынка, отраслевые издания, блогеры и инфлюэнсеры. На встречу собралось порядка 70 гостей из разных регионов России. Примечательно, что событие состоялось в преддверии 15-летия запуска российского производства компании. Мероприятие сопровождалось экскурсией на фурнитурный завод в Ногинске, а также деловой программой, спикерами которой выступили менеджеры ключевых направлений. Проект завершило объявление лауреатов III ежегодной премии «Roto: искусство в деталях».



Алексей Нагишев, «РОТО ФРАНК», Борис Евсеев и Евгений Попцов, «ДОМКОМ»



Ольга Чигодайкина, «ОКНА МЕДИА», и Артём Волков

дер нового времени», «Эксперт года», «Амбассадор Roto», «Визионер в профессии», «Время алюминия», «Идеолог деловых комьюнити в СПК-индустрии», «Креативность и лидерство», «Женщины года в СПК-индустрии» и многие другие.

Событие масштабно освещалось онлайн с трансляцией в телеграм-канале: @rotorussiadigital.

Владимир Березин, OknoVer



## РОТО РАСШИРЯЕТ ФОРМАТЫ

«День с Roto» ещё раз показал, сколь важно сегодня не просто быть профессионалом в узкой нише, а нацеливаться на укрепление своих возможностей посредством многовекторного выстраивания отношений компаний оконной индустрии со всем бизнес-сообществом.

Бесконечные благодарности с нашей стороны за внимание и любовь к технологиям Roto.

## РАДЫ РАБОТАТЬ С ВАМИ – И ТОЧКА.



rotorussiadigital

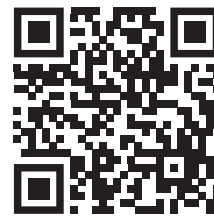


Фото с премии



**ROTO EXPANDS ITS FORMATS.**

The day with Roto showed once again how important it is not only to be a professional in a narrow niche, but to focus on strengthening its capabilities by building multi-vector relationships of window industry companies with the entire business community. Endless thanks from us for your attention and love for Roto technologies.

**WE LOOK FORWARD TO WORKING WITH YOU-AND THAT'S FINAL.**



Артём Кузьмин, «Петровские Окна», Сергей Захаров, интернет-проект «Оконщица», Иван Березин, ОкноВер



Рузана Урусова, DAIMOND



Юрий Сурков, Good Wood, Лев Минуллин, «РОТО ФРАНК»



Евгений Сысоев, «Дизайн-Окно»



Иван Березин, ОкноВер, Дмитрий Погорелов, «АртДекор», Людмила Яковлева и Игорь Ерилин, Master Helps

# ROTO FRANK have chosen the people and companies of the year

In February 2023, hardware manufacturer "ROTO FRANK" organized a "Day with Roto", which was attended by window companies and dealers, experts and specialists of SEC-market, industry publications, bloggers and influencers. About 70 guests from different regions of Russia attended the meeting. It is noteworthy that the event took place on the eve of the 15th anniversary of the launch of Russian production of the company. The event included an excursion to the hardware factory in Noginsk as well as a business program with managers of key areas as speakers. The project ended with the announcement of the winners of the third annual "Roto: Art in the Details" Award.

## ROTO FRANK HAS CHOSEN THE PEOPLE AND COMPANIES OF THE YEAR

On February 15, 2023 ROTO FRANK announced the winners of the III Annual Award: "Roto: Art in Details" in Moscow.

The award is traditionally dedicated to progressive companies and outstanding specialists in the industry of translucent constructions, at the same time highly visible in the digital space. Throughout the year, the Roto Frank team observed Roto's implementation of innovative window technologies, use of effective business solutions and active online



Алексей Щавлев и Алексей Нагишев, «РОТО ФРАНК», Екатерина Авсатова, «Евростиль-сервис»

communication with window industry players from all over the country. Based on these observations, a ranking of brilliant professionals, sought-after projects and concepts was formed in a wide range of nominations: "New Time Leader", "Expert of the Year", "Roto Ambassador", "Visionary in the Profession", "Aluminum Time", "Business Community Ideologist in the Translucent Construction Industry", "Creativity and Leadership", "Women of the Year in the Translucent Construction Industry" and many others.

The event was widely covered online with broadcast in Telegram channel: @rotorussiadigital.



Мария Рубенкова, «Дивные Окна», Марина Лискина, «Софос»





## ВАГЕ ТАТИНЦЯН: «Я ХОЧУ, ЧТОБЫ НАШИМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ БЫЛА ДОСТУПНА ПО-НАСТОЯЩЕМУ ВКУСНАЯ ЕДА!»

**– Расскажите, когда была создана компания, в чём её основная миссия?**

– Наше производство не является первым в России, мы не можем похвастаться, как Петропавловский или Городецкий заводы, советским наследием. Однако, открыв бизнес в 1992 году, наша семья стала основателем рынка кисломолочной национальной продукции – и это, несомненно, невозможно стереть из истории!

И вот уже более 30 лет мы работаем так, чтобы не было стыдно. Да, одно из важнейших качеств каждого сотрудника нашей компании – работать на совесть, чтобы смело смотреть в глаза потребителям. Вся продукция изготавливается только из свежего молока, без добавления искусственных консервантов, с соблюдением всех традиционных рецептов и с жёстким контролем качества продукции – как на выходе с завода, так и при логистике до магазинов. Но и здесь мы не останавливаемся в стремлении контролировать качество продукции, проверяя наших партнёров на соблюдение правил её хранения.

Сегодня география продаж «Фуд Милк» – это вся Россия (продукция, производимая нашей компанией, представлена практически во всех федеральных сетях), страны ближнего зарубежья, США, Израиль, государства Евросоюза.

В свою очередь, «Фуд Милк» входит в состав продуктового холдинга федерального значения KAVAYA Group, объединившего в себе лучшие достижения в разных сферах бизнеса.

В настоящее время в составе холдинга – более 20 компаний, предоставляющих уникальные компетенции в различных областях. Это Vashaferma.ru (ВАШАФЕРМА.ру) – принципиально новый проект, в котором общей производственной базой объединены фермерские хозяйства, расположенные в экологически чистом районе Владимирской области. Кроме того, это «Хлебосольное подворье Григория Лепса», Royal Consulting, VIA CAPITAL, Медицинская ассоциация, Ассоциация добросовестных фермеров и многие другие.

**– Какие инновации применяются при изготовлении молочных продуктов «Фуд Милк»?**

– Стоит отметить, что мы находимся в постоянном внедрении инновационных технологий – как в направлении технического оснащения и оборудования, так и в разработке уникальных рецептов на основе последних изысканий учёных, диетологов и нутрициологов. В 2013 году мы стали первой в России компанией, сконструировавшей и начавшей серийное производство автоматов по продаже натурального молока на розлив. Впоследствии они получили название «Молокоматы». Несколько лет назад мы стали первыми производителями вафельного десерта с начинкой из всемирно известной орехово-шоколадной пасты. Сегодня в нашей лаборатории мы активно исследуем возможность обогатить нашу продукцию природными адаптогенами, чтобы предоставить рынку максимально полезные продукты, способные повышать неспецифическую сопротивляемость организма к широкому спектру вредных воздействий и к стрессу.

**– Расскажите об итогах 2022 года: каким он был для компании?**

– Наверное, самым ярким показателем итогов 2022 года будет перечень наград, полученных нашей компанией и продукцией от экспертов рынка и независимых ценителей.

В 2022 году наша продукция была удостоена званий «Выбор потребителей», «Лучшие деликатесы», «Продукт года». За успехи в области государственной программы импортозамещения компания «Фуд Милк» и наш бренд «ЛАФИНЕЛЬ» стали лауреатами премии «Гордость России». Второй год подряд продукция компании «Фуд Милк» признаётся здоровым питанием на одноимённой премии и является лауреатом премии за достижения в области экологии ECO Best.

В конкурсе «Гарантия качества» все представленные нами образцы были удостоены наград. Это очень авторитетное мероприятие, оно проходит на базе Федерального научного центра пищевых систем

Сегодня в гостях у нашего журнала Vage Tatintyan, глава компании «Фуд Милк» – крупнейшего в России производителя традиционной национальной кисломолочной продукции, а также кондитерских изделий, деликатесов и овощной консервации.

им. В. М. Горбатова. Цель конкурса – определить лучших производителей и образцы пищевой продукции.

И наконец, наша главная гордость 2022 года: на выставке «Продэкспо» все наши новинки получили золотые медали – суфле Lafinele, деликатесные наборы Lafinele и наш абсолютно новый бренд VayMamaJan.

**– То есть вы расширяете продуктовую линейку?**

– Да, мы увеличиваем сферу деятельности и активно работаем в самых разных направлениях. Помимо молочного производства и фермерских продуктов, несколько лет назад мы открыли подразделение кондитерского производства, и наше «Молоко гущённое варёное в вафельной трубочке Lafinele» – одно из самых продаваемых в стране. Ну а теперь я уверен, что «Фуд Милк» станет лидером рынка овощной консервации. Потому что, прежде чем выпустить первую партию продуктов, весь наш коллектив – от руководителей до помощников маркетологов – активно принимал участие в дегустации. Только кабачковой икры было сделано более 80 вываров, прежде чем мы получили настоящий деликатес, который будет доступен покупателям с любым уровнем дохода. Мы не стремимся делать дешёвые продукты, но я, как бизнесмен, не стремлюсь и к сверхмарже: я хочу, чтобы нашим потребителям была доступна по-настоящему вкусная еда!

**– Поделитесь планами развития «Фуд Милк» на ближайшее время.**

– 2023 год станет, как говорится, годом новых рекордов: за последние несколько лет нами были подготовлены основания для серьёзного и масштабного скачка в развитии – как компании «Фуд Милк», так и всего холдинга KAVAYA Group. В составе холдинга трудятся такие опытные и мотивированные специалисты, что, уверен, все наши планы воплотятся в самом лучшем виде – на благо наших потребителей!

**Подготовила Екатерина Золотарёва**



**V**age Tatintsiyan, head of FoodMilk, Russia's largest producer of traditional national sour-milk products, as well as confectionery, delicatessen and vegetable preserves, is our guest today.

## VAGE TATINTSIAN:

# “I WANT OUR CONSUMERS TO HAVE ACCESS TO TRULY DELICIOUS FOOD!”

– *Tell us when the company was set up, what is its main mission?*

– Our production is not the first in Russia, so we can't boast, like the Petropavlovsk or Gorodets plants, of a Soviet legacy. However, by opening the business in 1992, our family became the founders of the national sour-milk market – and this certainly cannot be erased from history!

And for more than 30 years now, we have been working in a way which does not make us feel ashamed. Yes, one of the most important qualities of every employee of our company is to work with conscience so that we can look our consumers in the eye with dignity. All products are made only from fresh milk, with no artificial preservatives added, respecting all traditional recipes and under strict quality control – both at the output from the factory and during the logistics to the shops. But even here we do not stop in our efforts to control product quality, checking our partners for compliance with storage rules.

Today, FoodMilk's sales geography includes the whole of Russia (products made by our company are represented in almost all federal networks), the CIS countries, the USA, Israel, and EU countries.

In its turn, FoodMilk is a part of the KAVAYA Group, a federal food holding company that combines the best achievements in different business spheres.

At present the holding includes more than 20 companies providing unique competences in different fields. These are Vashaferma.ru (Vashaferma.ru) – a brand new project, which unites farming enterprises located in an ecologically clean area of the Vladimir region.

In addition, these are “Khleboslovoye podvorye” by Grigory Leps, Royal Consulting, VIA CAPITAL, Medical Association, Association of Bona Fide Farmers, and many others.

– *What innovations are used in FoodMilk dairy products manufacturing?*

– It is worth noting that we constantly introduce innovative technologies – both in terms of technical equipment and machinery, and in the development of unique recipes based on the latest findings of scientists, nutritionists and nutritionists. In 2013, we became the first company in Russia to design and start serial production of natural milk bottling machines. They subsequently became



known as Molokomats. A few years ago, we became the first producers of waffle desserts filled with the world-famous nut-chocolate paste. Today in our laboratory we are actively researching the possibility of enriching our products with natural adaptogens in order to provide the market with the most useful products capable of increasing the non-specific resistance of human body to a wide range of harmful influences and stress.

– *Tell us about the year 2022: what was it like for the company?*

– Probably the most striking indicator of the results of 2022 will be the list of awards received by our company and products from market experts and independent connoisseurs.

In 2022 our products were awarded the titles “Consumers” Choice”, “Best Delicatessen” and “Product of the Year”. FoodMilk and our LAFINEL brand won the Pride of Russia award for their success in the government import substitution programme. For the second consecutive year, FoodMilk's products have been recognised by Healthy Nutrition in the ECO Best environmental award of the same name.

All the samples we submitted won awards in the Quality Assurance competition. The event is very prestigious and takes place on the premises of the Federal Scientific Center for Food Systems named after V. M. Gorbатов. The aim of the competition is to identify the best producers and samples of food products.

And, finally, our main pride for 2022: at the ProdExpo exhibition all our new products received Gold Medals – Lafinele soufflés,

Lafinele delicatessen sets and our brand new VayMamaJan.

– *So you are expanding your product line...*

– Yes, we are increasing the scope of our activities and are active in a wide variety of areas. In addition to dairy and farm products, a few years ago we opened a confectionery division, and our “Lafinele condensed boiled milk in a wafer tube” is one of the best-selling in the country. And now I am confident that FoodMilk will become the market leader in canned vegetables. Because, before the first batch of products was released, our entire team, from managers to marketing assistants, took an active part in the tasting. More than 80 brews of courgette caviar alone were made before we had a real delicacy that would be accessible to customers of all income levels. We don't aim to make cheap products, but I, as a businessman, don't strive for super-margin either: I want our consumers to have access to truly delicious food!

– *Share your plans for FoodMilk's development in the near future.*

– The year 2023 will become, as they say, the year of new records: over the past few years we have prepared the grounds for the serious and large-scale leap in development – both of FoodMilk and the entire KAVAYA Group holding. The holding company employs such experienced and motivated professionals that I am sure all our plans will be implemented in the finest form – for the benefit of our consumers!

Prepared by Ekaterina Zolotareva



## «Первый печатный двор»: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

**В**сё в мире имеет свою историю. Например, в древности люди писали на камне, глиняных и восковых табличках, бересте, пергаменте, папирусе. С распространением технологии изготовления бумаги появились рукописные свитки и книги. Но сегодня инновационные технологии создают совершенно новые направления в этой сфере. Прогнозируя перемены, самое важное понять, где имеет место незначительное улучшение или тупиковое направление, а где инновация – нечто, отличающееся от всего прежнего настолько, что полностью изменяет ход вещей. Об этом и многом другом мы поговорили с Ильёй Уваровым, заместителем генерального директора по производству смарт-карт ООО «Первый печатный двор»

**– Илья Евгеньевич, компания начала деятельность в 1995 году, когда России потребовался выпуск ценных бумаг, акций, облигаций, необходимых в процессе приватизации. Сейчас большинство ценных бумаг перешло в цифровой вид, а успеете ли вы меняться вместе с окружающим миром? Как изменился ассортимент продукции за эти годы?**

– Да, уход бумажных и частично даже пластиковых документов в электронный формат – естественный результат прогресса. Суммарный объём выпуска защищённых документов неуклонно снижается, многих наших коллег-конкурентов из 90-х гг. давно уже нет на рынке, но конкуренция всё же высокая. На самом деле организация собственного высокотехнологичного карточного производства в 2011 году и была реакцией на наметившийся процесс миграции с бумаги на пластик. Пластиковый документ более приспособлен к сегодняшней «цифровой» жизни, по крайней мере, «тело» пластиковой карты – более подходящий «футляр» для электронного носителя информации. Тем не менее мы способны выпускать и бумажные документы со встроенным электронным носителем. Если же говорить о полном отказе от физического документа – движение в сторону простой записи в электронном реестре, – этот процесс необратим, документ, ушедший в электронный формат, скорее всего, уже не вернётся на наш рынок защищённой полиграфии.

В любом случае мы стараемся внимательно наблюдать за рынком, выполняем массу проектной работы, часто сами предлагаем заказчику перспективные, порой нестандартные решения.

**– Как повлияли на работу компании санкционные ограничения?**

– Они усложнили, но не остановили работу. Действительно, на нашем производстве, особенно карточном, преимущественно использовались импортные материалы, инструменты и оснастка. Оборудование, а соответственно, и запасные части, и ресурсные детали к нему в основном немецкие. Ни одна другая страна, кроме Германии, не производит всего спектра полиграфического оборудования и машин для производства смарт-карт. Российская промышленность выпускает только ограниченную линейку условно отечественных машин персонализации смарт-карт, и мы владеем парком такого оборудования, но в основной массе приходится работать на импортном. Возникшие ограничения имеют различную природу: формальные экспортные ограничения, субъективные опасения западного партнёра, отказ от поставки разрешённых для экспорта элементов, произведённых подрядчиком из другого государства. Большие сложности связаны с проблемами логистики, факти-

чески доступны только автомобильные перевозки, товары едут дольше привычного. Тем не менее мы справляемся, ищем альтернативных поставщиков и способы пополнения склада, активно работаем с новыми азиатскими партнёрами и находим варианты в России.

**– Илья Евгеньевич, как вам удаётся, принимая меры экономии и производя существенные изменения в организации производства, сохранять традиционно высокий уровень качества?**

– Мы не экономим на качестве. Некоторая экономия была обеспечена при переносе производственной площадки из Москвы в Смоленск и объединении всех её сегментов (защищённая полиграфия, голография и производство смарт-карт) под одной крышей. В Смоленске мы не испытали нехватки квалифицированных кадров, желающих хорошо и качественно работать.

Что же касается качества, предприятие с середины 90-х гг. прошло большой путь от классической типографии до современного предприятия с внедрённой системой управления качеством. Почти 10 лет назад мы впервые сертифицировали производство (сначала только карточное) на соответствие требованиям стандарта ISO 9001. Далее мы сертифицировали производство по требованиям системы качества карточной индустрии, создали собственную испытательную лабораторию, оснастили её необходимым оборудованием и обучили персонал. Нарботанные методики, протоколы и документация пригодились, внедрены теперь во всех сегментах нашего производства. Сотрудники службы качества осуществляют полный входной контроль поступающих материалов, проводят их переосвидетельствования по мере наступления контрольных сроков хранения на складе. Мы производим только мирную продукцию, но отдельные наши изделия выпускаются с военной приёмкой. Этот опыт оказался очень полезным, это особые методы контроля, успешно дополняющие нашу систему качества. Таким образом, выстроенная на предприятии система качества обеспечивает неизменно высокий уровень нашей продукции, вне зависимости от изменения внешних условий.

**– Какова ваша самая большая и дерзкая цель?**

– Мечтаю, чтобы у россиян наконец-то появилась полноценная ID-карта взамен морально устаревшего внутреннего паспорта; и если кто-то другой так и не смог это реализовать раньше – поучаствовать и наконец довести дело до конца!

Подготовил Сергей Миронов



# The First Printing Yard: KEEPING UP WITH THE TIMES



**E**verything in the world has a history. In ancient times, people wrote on stone, clay and wax tablets, birch bark, parchment and papyrus. With the spread of paper technology, handwritten scrolls and books appeared.

But today, innovative technology is creating entirely new directions in the field. The key to predicting change is to understand where there is a slight improvement, where there is a dead end, and where innovation is something so different from what came before that it completely changes the course of everything. We talked about this and much more with Ilya Uvarov, deputy general director for smart card production at First Printing Yard LLC.

– *Ilya Evgenievich, the company started in 1995, when Russia needed to issue securities, shares, bonds that were needed in the privatization process. Now most securities have gone digital, but do you have time to change with the world around you? How has the product range changed over the years?*

– Yes, the transition from paper and even some plastic documents to electronic format is a natural result of progress. The total volume of protected documents is constantly decreasing, many of our colleagues from the 90s are long gone from the market, but the competition is still fierce. In fact, the organization of our own high-tech card production in 2011 was a reaction to the outlined migration from paper to plastic. A plastic document is better adapted to today's "digital" life, at least the body of a plastic card is a more suitable "case" for an electronic information medium. Nevertheless, we are able to produce paper documents with an embedded electronic carrier. If we talk about the complete rejection of the physical document – the movement towards a simple record in the electronic register, this process is irreversible, the document that went into electronic format, most likely, will not return to our market of security printing.

In any case, we try to carefully monitor the market, do a lot of design work, and often offer the customer promising, sometimes non-standard solutions.

– *How have sanctions restrictions affected the company's work?*

– They made it difficult, but they did not stop work. In fact, our production, especially card production, used mostly imported materials, tools and equipment. The equipment, and consequently the spare parts and resources for it, were mostly German. Apart from Germany, no other country produces a full range of printing equipment and machines for the production of smart cards. The Russian industry produces only a limited range of smart card personalization machines, and we have a fleet of such equipment, but for the most part we have to work with imported equipment. The restrictions that have arisen are of various kinds: formal export restrictions, subjective concerns of a Western partner, refusal to supply exportable elements produced by a contractor from another country. Great difficulties are connected with logistic problems, in fact, only road transport is available, goods take longer than usual to travel. Nevertheless, we are dealing with it, looking for alternative suppliers and ways to replenish the warehouse, actively working with new Asian partners and finding opportunities in Russia.

– *Ilya Evgenievich, how do you manage to maintain the traditionally high level of quality while cutting costs and making significant changes in the organization of production?*

– We do not save on quality. Some economy was achieved by moving the production site from Moscow to Smolensk and combining all segments (secure printing, holography, and smart card production) under one roof. In Smolensk, there is no lack of qualified personnel who want to work well and with high quality.

As far as quality is concerned, since the mid-90s the company has come a long way from being a classical printing house to a modern enterprise with an implemented quality management system. Almost 10 years ago, we were the first to certify our production (initially only card production) according to ISO 9001. Then we certified the production according to the card industry quality system, set up our own testing laboratory, equipped it with the necessary tools and trained its staff. The developed methods, protocols and documentation proved to be useful and are now implemented in all segments of our production. Our quality staff performs a full inspection of incoming materials and re-inspects them when they reach their storage limit. We manufacture only civilian products, but some of our products are manufactured with military approval. This experience has proven to be very useful; these are special control methods that successfully complement our quality system. Thus, the quality system established in the company ensures a consistently high level of our products, regardless of changes in external conditions.

– *What is your biggest and most ambitious goal?*

– I dream that Russians will finally have a full-fledged ID card to replace the outdated internal passport and, if someone else has not done it before, to join in and finally put an end to the matter!

Prepared  
by Sergey Mironov







свойства батареи и утилизируем их. Как говорит наш директор по маркетингу Анастасия Спиркина: «ЭКОХИТ» сопровождает свою продукцию «от колыбели до гроба!» Но если «что-то кое-где у нас порой», то это исключительно на совести заказчика.

**– Элементы питания, которые используются при создании литиевых батарей, вы получали из Канады. Продолжается ли это сотрудничество в связи, скажем так, «с вновь открывшимися обстоятельствами» или же приходится искать новых поставщиков?**

– Продолжается. В конце прошлого года мы завезли из Канады очередную партию. Кроме этой страны, нам поставляют комплектующие компании из Китая и Южной Кореи. Но есть компании-заказчики, которые в принципе не хотят Китай. Они берут либо Корею, либо Канаду.

**– Много ли у вас конкурентов? В России и за рубежом.**

– Я бы не сказал, что конкурентов много. Не буду их называть, но у некоторых из них очень много отказов, возвратов, их продукция не выходит на нужное напряжение. Помимо качества, клиентам нужен ещё и сервис, а у них этого нет. Есть компании, которые заходят в «соседние», скажем так, ниши. Я не считаю их конкурентами. Они ремонтируют батареи, аккумуляторы для шуруповёртов, например, обеспечивают фонарики для горнолыжников, для скалолазания, для туризма: если идёшь в долгий поход, нужны качественные аккумуляторы и батареи. Параллельно они пытаются конкурировать с нами. Но на сегодняшний день – мы проводили мониторинг – самый большой ассортимент у нас, в «ЭКОХИТ». Мы закрываем все позиции.

За рубежом конкуренты, конечно, есть. В той же Канаде. Но на российском рынке мало кто сегодня работает на импорте. Причина – санкции. Можно сказать, что благодаря им к нам возвращаются заказчики, которые несколько лет назад от нас уходили. Вообще, надо сказать, все думали, что санкции приведут к плохому, а у нас только развитие идёт: развиваются свои, внутренние, российские позиции, которых раньше не было.

**– И в заключение: что бы вы хотели пожелать своим заказчикам?**

– Заказывать батареи только у надёжного поставщика. В лице компании «ЭКОХИТ»...

**Почта:**

**top\_manager@ekohit.**

**www.ekohit.ru**

**Тел.: +7 (922) 564-78-53**

**Подготовил Алексей Сокольский**

**О** том, как важны качество и надёжность батареи питания, вам расскажет каждый, кто бегал по городу в поисках электрической розетки или USB-выхода для того, чтобы подзарядить свой внезапно «севший» уже при  $-1^{\circ}$  смартфон. Теперь представьте, насколько важны качество и надёжность батареи там, где от неё зависит уже не просто возможность посмотреть, что тебе написали в соцсетях друзья, а, например, передача на поверхность земли данных о ходе процесса бурения скважин при нефте- и газодобыче. Процесс этот осуществляют телеметрические системы MWD & LWD, а литиевые батареи для них изготавливает компания «ЭКОХИТ», с главным инженером которой, Виктором Ефимовым, мы сегодня и беседуем.

**– Виктор Александрович, если компании создаются, значит, это кому-нибудь нужно. Скажите, пожалуйста, несколько слов об истории «ЭКОХИТ»: когда она была создана, чья была идея, почему в этом возникла необходимость?**

– Честно говоря, наработками в этом направлении мы занимались и ранее. «Первые блины», как и говорится в известной поговорке, иногда оказывались комом. А когда уже был накоплен опыт, когда появилась уверенность в своих знаниях и силах, мы решили начать, что называется, с чистого листа и в 2008 году создали компанию «ЭКОХИТ», у которой «с рождения» были уже и опытные сотрудники, и «наработанные» заказчики.

**– Ваша компания производит батареи для телеметрических систем, используемых в сфере российской нефтегазодобычи. Хотелось бы уточнить: только в России или же уже есть, а может быть, только налаживаются связи и с другими странами?**

– На сегодняшний момент 90% продукции компании «ЭКОХИТ» поставляется на российский рынок. Был опыт продаж в Казахстан, Белоруссию, Узбекистан и Азербайджан, но с последним была очень сложная логистика. В итоге они её взяли на себя. Теперь же у нас в России приняли закон о дефицитном товаре, и наша продукция под него подпадает. Поставлять её за рубеж нельзя.

**– Где, помимо нефтегазовой сферы, могут быть использованы батареи «ЭКОХИТ»? Или же ваша продукция узкоспециальная?**

– Она используется не только в нефтегазовой отрасли. Прорабатывали мы, например, сейсмокосы – это разновидность техники, которая используется для проведения сейсмических исследований, в том числе под водой. Мы делали туда пробные четыре батареи, прошли и аккредитацию, и испытания. Единственная загвоздка в цене. Она у нас пока почему-то получилась выше рынка...

**– В названии вашей компании есть слово «ЭКО...». Что оно означает? Насколько безопасны для окружающей среды ваши батареи? И что делает компания для того, чтобы в даже самых дальних уголках страны, где «ступала нога» только нефтяника или газовика, потомки не находили бы следы их деятельности в виде «останков» ваших батарей?**

– Интересный вопрос... На самом деле, когда слышат или читают «ЭКО», все думают про экологию. Или про экономику. Но в нашем случае «ЭКО» – это Экспериментальное Конструкторское Объединение. Мы – компания, которая движется вперёд. Мы преобразовываем конструкторские идеи, работаем с заказчиками, учитываем все их замечания, берём во внимание все их «хотелки» и, если есть возможность, дорабатываем. В принципе, у нас всегда получается улучшать качество продукции.

Что же касается возможности найти где-то наши «следы»... Не думаю. Мы не разбрасываемся батарейками и не зарываем их в лесу. По всем договорам мы забираем частично потерявшие свои потребительские



Anyone who has ever run around the city looking for an electrical outlet or a USB output to recharge a smartphone that suddenly “died” at  $-10^{\circ}\text{C}$  will tell you how important the quality and reliability of the battery is. Now imagine how important the quality and reliability of the battery is in cases where it is no longer just a possibility to see what your friends texted you on social media, but, for example, to transmit data on the drilling process in oil and gas production to the earth's surface. This process is carried out by MWD & LWD telemetry systems, and the lithium batteries for them are manufactured by “EKO HIT” company, and today we are talking with its chief engineer Victor Yefimov.



– Victor Alexandrovich, when companies are created, it means that someone needs them. Please tell us a few words about the history of EKO HIT: when was it created, whose idea was it, and why did it become a necessity?

– Frankly speaking, we've been working in this direction before. “The first pancakes”, as the proverb says, sometimes turned out to be lumpy. And when we gained some experience, when we became confident in our knowledge and abilities, we decided to start, as they say, “from scratch”, and in 2008 we created the company “EKO HIT”, which had experienced employees and “accumulated” customers “since birth”.

– Your company produces batteries for telemetry systems used in Russian oil and gas production. Would you like to clarify: in Russia only, or do you already have, or maybe are you just establishing relations with other countries as well?

– As of today, 90 percent of EKO HIT's products are supplied to the Russian market. We have had experience of sales to Kazakhstan, Belarus, Uzbekistan and Azerbaijan, but the logistics with the latter were very complicated. They ended up taking it over. Now Russia has passed a law on scarce goods, and our products are covered by it. It is impossible to ship them abroad.

– Where, apart from the oil and gas sector, can EKO HIT batteries be used? Or are your products highly specialized?

– They are used not only in the oil and gas industry. For example, we were working on seismic streamers, a type of equipment that is used to conduct seismic surveys, including underwater. We made four trial batteries, and they were both accredited and tested. The only snag was the price. For some reason, it turned out to be higher than the price on the market...

– The name of your company has the word “EKO...” in it. What does it mean? How environmentally friendly are your batteries? And what does the company do to ensure that even in the farthest corners of the country, where only oil and gas workers have ever walked, the descendants would not find any traces of their activity in the form of the remains of your batteries...

– That's an interesting question... Indeed, when one hears or reads “EKO”, the first thing that comes to mind is ecology. Or economics. But in our case, “EKO” is the Experimental Design Association. We're a company that moves forward. We convert design ideas, work with the customer, take into account all their comments, consider all their “wants” and, if possible, refine them. Generally speaking, we always manage to improve the quality of our products.

As for the chances of finding our “traces” somewhere... I don't think so. We don't throw batteries around or bury them in the woods. In all contracts, we collect batteries that have partially lost their consumer properties and dispose of them. As our Marketing Director Anastasia Spirkina says: EKO HIT accompanies its products “from the cradle to the grave”! But if somehow “we have something here and there,” it's solely on the conscience of the customer.

– The power cells that are used to make lithium batteries, you used to get them from Canada. Does this cooperation continue due to, shall we say, “newly discovered circumstances”, or do you have to look for new suppliers?

– It continues. At the end of the last year we brought another shipment from Canada. In addition to this country, we also get components from China and South Korea. But there are some companies that don't want China at all. They take either Korea or Canada.

– How many competitors do you have? In Russia and abroad.

– I wouldn't say there are many competitors. I won't name them, but some of them have a lot of failures, returns, their products don't reach the necessary voltage. In addition to quality, customers need service as well, and they don't have that. There are companies that go into “neighboring”, shall we say, niches. I don't consider them competitors. They repair batteries, batteries for screwdrivers, for example, they provide flashlights for skiers, for climbing, for hiking: if you go on a long hike, you need quality batteries and accumulators. At the same time, they are trying to compete with us. But today – we have monitored – we have the largest assortment at EKO HIT. We cover all positions.

There are competitors abroad, of course. In Canada, for example. But not many people in the Russian market today work with imports. The reason for this is the sanctions. You could say that, thanks to them, customers who left us a few years ago are coming back to us. In general, I would like to point out that everyone thought that sanctions would create bad conditions, but there is only progress so far: our own domestic Russian positions, which we did not have before, are developing now.

– And in conclusion, what would you like to recommend your customers?

– To order batteries only from a reliable supplier. In the form of “EKO HIT” company...

**E-mail:**

**top\_manager@ekohit.**

**www.ekohit.ru**

**Tel.: +7 (922) 564-78-53**

Prepared by Alexey Sokolsky



# АВТОТОР ПЛАНИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО ШИРОКОЙ ЛИНЕЙКИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ

**К**рупнейшее предприятие обрабатывающей промышленности Калининградской области АВТОТОР работает в соответствии с международными стандартами системы менеджмента качества на всех этапах производства. Предприятие предоставляет более 30 тыс. рабочих мест, включая смежников, несомненно, оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие региона. Сегодня общий объём производства превысил 2,5 млн автомобилей. В феврале 2023 года губернатор Калининградской области Антон Алиханов вручил работникам АВТОТОР государственные награды и звания за значительный вклад в развитие региона.

Известно, что АВТОТОР был первым предприятием в России, ставшим выпускать автомобили иностранных брендов. Учитывая нынешние санкционные требования европейских государств, выпуск зарубежных машин значительно сократился. Но ещё в 2021 году – в рамках обязательств по дополнительному соглашению к действующему специальному инвестиционному контракту с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации и правительством Калининградской области – АВТОТОР начал реализацию проекта по созданию кластера по производству электромобилей и автокомпонентов, предусматривающего инвестиции в объёме 20 млрд руб.

Строительство новых корпусов для размещения производств, создаваемых в рамках проекта, развернулось на площади 12,8 га недалеко от основной производственной площадки, где располагается действующее производство АВТОТОР. Общая площадь объектов застройки – более 50 тыс. квадратных метров. До конца 2023 года здесь появится производство электромобилей, а также сразу несколько современных высокотехнологичных предприятий по производству электродвигателей, аккумуляторных батарей, электронных систем, пластиковых деталей (включая окраску пластмассовых изделий), робототехники, нестандартного оборудования и оснастки, а также литейно-механический завод.

За счёт инвестора создана и уже введена в эксплуатацию вся необходимая инженерная инфраструктура для заводов по выпуску электромобилей и автокомпонентов. Так, спроектированы и построены с нуля сети водоканализационного хозяйства,

сети ливневых стоков, канализационно-насосная станция хозяйственных стоков, локальные очистные сооружения ливневых стоков, блочно-модульная котельная мощностью 5,2 МВт, комплектная трансформаторная подстанция мощностью 5 МВт, высоковольтные сети 15 кВ, внутриплощадочные сети 0,4 кВ.

Сегодня в каждом производственном корпусе на данной технологической площадке смонтированы современные системы воздушного отопления, системы вентиляции, выполнено освещение, подведена канализация и выполнены вводы по водоснабжению. Комплексно реализован проект по

устройству противопожарного водопровода всей технологической площадки с монтажом противопожарной насосной станции пожаротушения и пожарного водоёма.

Получены разрешительные документы, реализовано технологическое подключение к сетям газоснабжения города с монтажом газопровода высокого давления протяжённостью 1,8 км.

Помимо этого, завершены строительство и отделка трёхэтажного административно-бытового корпуса с просторными раздевалками, санитарно-гигиеническими помещениями, душевыми и комнатами для размещения управленческого и инженерно-технического персонала.

Основная часть производственных объектов уже построена. Здесь ведутся работы по укладке внутренних инженерных сетей и оснащению оборудованием. На финальной стадии строительство корпуса площадью 7000 квадратных метров, в котором будет располагаться производство электромобилей.

В перспективах руководством компании АВТОТОР намечено производство широкой линейки электромобилей, ориентированных на различные сегменты рынка. Основой модельного ряда электрических автомобилей, которые планируется выпускать на этом производстве, станет электромобиль, созданный на базе платформы собственной разработки с интеллектуальными правами, принадлежащими АВТОТОР. Производство «пилотной» партии ожидается в четвёртом квартале 2023 года. В первом квартале 2024 года предполагается запуск серийного производства.

**Подготовила Варвара Можая**

**УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯ АВТОТОР ИЗНАЧАЛЬНО БУДЕТ БОЛЕЕ 90%: КОМПЛЕКТУЮЩИЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА МОЩНОСТЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ КОМПОНЕНТЫ, ТАКИЕ КАК ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ, ИНВЕРТОРЫ, АККУМУЛЯТОРНЫЕ БАТАРЕИ. ПРЕДПРИЯТИЕ БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ В САМОМ АККУМУЛЯТОРЕ, УПРАВЛЕНИЯ СИЛОВОЙ УСТАНОВКОЙ, УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ЗАРЯДКИ И ВСЕМИ ОСТАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ, КОТОРЫЕ СУЩЕСТВУЮТ В АВТОМОБИЛЕ.**



# AVTOTOR PLANS TO PRODUCE A WIDE RANGE OF ELECTRIC VEHICLES



**A**VTOTOR, the largest manufacturing enterprise in the Kaliningrad Region, operates in accordance with international quality management system standards at all stages of production. The company provides more than 30 thousand jobs and undoubtedly has a significant impact on the socio-economic development of the surrounding area. Today, the total production volume has exceeded 2.5 million cars. In February 2023, the Governor of the Kaliningrad Region Anton Alikhanov presented AVTOTOR employees with state awards and titles for their significant contribution to the development of the region.

It is known that AVTOTOR was the first company in Russia to produce cars of foreign brands. Taking into account the current sanctions requirements of European states, the production of foreign cars has significantly decreased. But back in 2021, as part of the obligations under the supplementary agreement to the current special investment contract with the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Government of the Kaliningrad Region, AVTOTOR began implementing a project to create a cluster for the production of electric vehicles and automotive components, providing for investments in the amount of 20 billion rubles.

The construction of new buildings to accommodate the production equipment created within the framework of the project unfolded on an area of 12.8 hectares near the main production site, where the current AVTOTOR production is located. The total area of the built-up objects is more than 50 thousand square meters. By the end of 2023, the production of electric vehicles will appear here, as well as several modern high-tech enterprises for the production of electric motors, batteries, electronic systems, plastic parts (including the coloring of plastic products), robotics, non-standard equipment and tooling, as well as a foundry and mechanical plant.

At the expense of the investor, all the necessary engineering infrastructure for factories for the production of electric vehicles and automotive components has been created and has already been put into operation. So, designed and built "from scratch": networks of water analysis facilities, storm water networks,

sewage pumping station of household sewage, local storm water treatment facilities, block-modular boiler house with a capacity of 5.2 MW, complete transformer substation with a capacity of 5 MW, high-voltage networks of 15 kV, on-site networks of 0.4 kV.

Today, modern air heating systems, ventilation systems and lighting have been installed in each production building at this technological site, sewerage has been supplied and water supply inputs have been performed. A project has been comprehensively implemented to install a fire-fighting water supply system for the entire technological site with the installation of a fire-fighting pumping station and a fire reservoir.

Permits have been obtained and technological connection to the city's gas supply networks has been implemented with the installation of a 1.8 km long high-pressure gas pipeline.

In addition, the construction and finishing of a 3-storey administrative and household building with spacious changing rooms, sanitary and hygienic rooms, showers and rooms for the accommodation of managerial and engineering personnel have been completed.

The main part of the production facilities has already been built. Work is underway here on laying internal engineering networks and equipping them with equipment. At the final stage, the construction of a building with an area of 7000 square meters, which will house the production of electric vehicles.

In the future, the management of the AVTOTOR company plans to produce a wide range of electric vehicles aimed at various market segments. The basis of the model range of electric cars that are planned to be produced at this production facility will be an electric car created on the basis of a platform of its own development with intellectual rights owned by AVTOTOR. Production of the "pilot" batch is expected in the 4th quarter of 2023. Serial production is expected to be launched in the first quarter of 2024.

Prepared by Varvara Mozhaeva

**THE LOCALIZATION LEVEL OF THE AVTOTOR ELECTRIC VEHICLE WILL INITIALLY BE MORE THAN 90%: COMPONENTS WILL BE PRODUCED DIRECTLY AT THE COMPANY'S FACILITIES. FIRST OF ALL, THESE ARE CRITICAL COMPONENTS, SUCH AS ELECTRIC MOTORS, INVERTERS, AND BATTERIES. THE COMPANY WILL PRODUCE PROCESS CONTROL SYSTEMS IN THE BATTERY ITSELF, CONTROL OF THE POWER PLANT, CONTROL OF THE CHARGING PROCESS AND ALL OTHER SYSTEMS THAT EXIST IN THE CAR.**



Учитывая внешнеэкономическую ситуацию, многие предприятия сбавляют обороты, стараясь сэкономить, однако есть и другие примеры. Так, автозавод «УРАЛ» увеличил объём выпускаемой продукции: в сутки на предприятии собирают более 50 автомобилей. Более того, в 2023 году завод намерен увеличить темпы выпуска продукции и изготовить 13 800 единиц техники в темпе до 66 машин в сутки. Это выше показателя текущего года почти на 40%. Несомненно, добиться такого результата возможно, только развивая промышленную базу и одновременно привлекая новые кадровые ресурсы. Поэтому генеральный директор автомобильного завода «УРАЛ», руководитель бизнеса «Грузовые автомобили» Объединённой машиностроительной группы Павел Яковлев вместе с коллегами принял решение взять уверенный курс на реализацию масштабной инвестиционной программы, расширение модельного ряда продукции и активный набор сотрудников.

## Павел Яковлев, АО «Автомобильный завод «УРАЛ»: «МЫ ВЗЯЛИ УВЕРЕННЫЙ КУРС НА РЕАЛИЗАЦИЮ МАСШТАБНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ»

– Павел Александрович, в 2022 году в рамках реализации инвестиционной программы завод вложил в своё развитие рекордную за последние 10 лет сумму – 3,3 млрд рублей, что составляет 142% от уровня данного показателя за прошлый год. Какие проекты реализуете в настоящее время?

– Мы уже увеличили количество сервисных центров, достигнув 200 компаний. Для качественного обучения их персонала стала необходима удобная и современная производственная база. Для этой цели завод построил функциональный цех для сервисного обслуживания и ремонта продукции, а также автомойку для грузовых автомобилей. Помимо этого, завод в 2022 году организовал новый цех полного цикла изготовления самосвальных установок и кузовов фургонов вахтовых автобусов. Вторым этапом планируется в следующем году дооснащение цеха роботизированным оборудованием. В декабре запущен в эксплуатацию новый испытательный полигон, необходимый для обкатки автомобилей и прохождения ими различных препятствий с целью передачи машин, полностью соответствующих ожиданиям клиентов по проходимости и качеству. Суммарно заводом вложено в перечисленные проекты около 1,5 млрд рублей. На данный момент ведётся проработка идеи строительства нового корпуса для сборки специальных автомобилей.

– Что касается инноваций, последние несколько лет автозавод регулярно представляет новые модели своих автомобилей на международных и российских выставках. Как известно, в основе разработок современных уральских грузовиков лежат инновационные технологии и материалы. Чем будете удивлять дальше – и когда?

– В августе текущего года в Кубинке автозавод «УРАЛ» представил сразу несколько новинок на Международном выставочном форуме. В числе передовых инновационных разработок – создание в рамках федеральной программы Министерства образования и науки РФ «Приоритет-2030» уникального семейства транспортных средств. Задача – обеспечить Крайний Север адаптированными автомобилями, позволяющими доставлять людей и грузы по бездорожью в условиях экстремально низких температур – до –60 градусов. Свой научно-технический потенциал в создании «арктических автомобилей» реализуют специалисты МГТУ им. Н. Э. Баумана и Южно-Уральского госуниверситета. В декабре команда проекта успешно представила отчёт профильному министерству и продолжает совершенствовать образцы, которым этой зимой предстоит пройти новый этап испытаний в естественной для будущей эксплуатации среде.

– Автозавод «УРАЛ» – системообразующее предприятие, и сегодня вы самый крупный работодатель в Миассе. Каков сейчас средний уровень заработной платы на предприятии?

– Особое внимание на автозаводе уделяется непрерывному улучшению условий труда. Это касается и доходов сотрудников. Изменения заработной платы в текущем году проходили в четыре этапа и обеспечили рост зарплат заводчан, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, на 26%. Причём оплата труда рабочих выше средней по предприятию. Ощутимым было увеличение уровня оплаты труда 350 конструкторов и технологов, создающих и совершенствующих автомобили «УРАЛ». Дважды за год индексировалась заработная плата всего коллектива: на 13% и на 5%. Осенью была увеличена заработная плата

сотрудников приоритетных и дефицитных рабочих профессий, которых на предприятии порядка 4 тыс. человек. Ежегодно предприятие выплачивает 13-ю, бонусную заработную плату по итогам работы коллектива за год и по факту выполнения ключевых показателей эффективности труда предприятия в целом.

– Помимо набора и развития персонала, приоритетной остаётся социальная ответственность предприятия. Какая поддержка сотрудников осуществляется АЗ «УРАЛ»?

– Появились такие меры поддержки иногородних сотрудников, как компенсация аренды жилья, затрат на междугородный проезд, существенно расширена жилищная программа.

– Ежегодно вы проводите молодёжный форум, где в формате открытого диалога между сотрудниками и руководителем обсуждаются планы предприятия. А как подбираете молодые кадры?

– Сегодня завод совместно с Миасским машиностроительным колледжем приступил к реализации проекта «Профессионалитет». Впервые в рамках мероприятий по данному проекту учащиеся колледжа смогли трудоустроиться на завод с полноценной оплатой труда и бесплатным питанием в девяти заводских столовых. Для этих целей учебное заведение пошло нам навстречу и внесло корректировки в образовательную программу. В перспективе обучение и получение практического опыта будут грамотно распределены в учебном плане и осуществлены в комплексе, что повысит качество подготовки студентов и быстрый старт в профессиях, востребованных в наши дни в машиностроении.

Подготовила Варвара Можяева



## Pavel Yakovlev, URAL Automobile plant JSC: “WE HAVE TAKEN A CONFIDENT COURSE TO IMPLEMENT A LARGE-SCALE INVESTMENT PROGRAM”

**G**iven the external economic situation, many enterprises are slowing down, trying to save money, but there are other examples. Thus, the URAL automobile plant has increased its output: more than 50 cars are assembled at the enterprise per day. Moreover, in 2023, the plant intends to increase the rate of production and manufacture 13,800 units of equipment at a rate of up to 66 cars per day. This is almost 40% higher than this year. Undoubtedly, it is possible to achieve such a result only by developing the industrial base and at the same time attracting new human resources. Therefore, Pavel Yakovlev, General Director of the URAL Automobile Plant, head of the Trucks business of the United Machine-Building Group, together with his colleagues decided to take a confident course to implement a large-scale investment program, expand the product range and actively recruit employees.

*– Pavel Alexandrovich, in 2022, as part of the implementation of the investment program, the plant invested in its development a record amount over the past 10 years – 3.3 billion rubles, which is 142% of the level of this indicator last year. What projects are you currently implementing?*

– We have already increased the number of service centers, reaching 200 companies. For high-quality training of their personnel, a convenient and modern production base has become necessary. For this purpose, the plant has built a functional workshop for servicing and repairing products, as well as a car wash for trucks. In addition, in 2022, the plant organized a new workshop for the full cycle of manufacturing dump trucks and van bodies of shift buses. The second stage is planned next year to retrofit the workshop with robotic equipment. In December, a new testing ground was put into operation, which is necessary for running cars and passing various obstacles in order to transfer cars that fully meet the expectations of customers in terms of possibility and quality. In total, the plant has invested about 1.5 billion rubles in these projects. At the moment, the idea of building a new building for the assembly of special cars is being worked out.

*– As for innovations, the automobile plant has been regularly presenting new models of its cars at international and Russian exhibitions for the past few years. As you know, the development of modern Ural trucks is based on innovative technologies and materials. What will surprise you next – and when?*

– In August this year in Kubinka, the URAL automobile plant presented several new products at the International Exhibition Forum. Among the advanced innovative developments is the creation of a unique family of vehicles within the framework of the federal program of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation “Priority-2030”. The task is to provide the Extreme North with adapted vehicles that allow delivering people and cargoes off-

road in extremely low temperatures – down to –60 degrees. Specialists from Bauman Moscow State Technical University and South Ural State University are realizing their scientific and technical potential in creating “arctic cars”. In December, the project team successfully submitted a report to the relevant ministry and continues to improve the samples, which this winter will undergo a new stage of testing in the natural environment for future operation.

*– URAL Automobile plant is a backbone enterprise, and today you are the largest employer in Miass. What is the average salary level at the enterprise now?*

– Special attention is paid at the automobile plant to the continuous improvement of working conditions. This also applies to employee income. Wage changes this year took place in four stages and ensured a 26% increase in factory workers’ salaries compared to the same period last year. Moreover, the wages of workers are higher than the average for the enterprise. There was a noticeable increase in the level of remuneration of 350 designers and technologists who create and improve URAL cars. The wages of the entire team were indexed twice a year: by 13% and by 5%. In autumn, the salaries of employees of priority and scarce working professions were increased, of which there are about 4 thousand people at the enterprise. Every year, the company pays the 13th bonus salary based on the results of the work of the team for the year and upon the fulfillment of key performance indicators of the enterprise as a whole.

*– In addition to recruitment and staff development, the company’s social responsibility remains a priority. What*



*kind of employee support is provided by AZ URAL?*

– There are such measures to support nonresident employees as compensation for rental housing, long-distance travel costs, the housing program has been significantly expanded.

*– Every year you hold a youth forum where you discuss the company’s plans in the format of an open dialogue between employees and the head. And how do you select young cadres?*

– Today, the plant, together with the Miass Engineering College, has started the implementation of the “Professionalism” project. For the first time, as part of the activities under this project, college students were able to find a job at the plant with full pay and free meals in nine factory canteens. For these purposes, the educational institution met us halfway and made adjustments to the educational program. In the future, training and gaining practical experience will be competently distributed in the curriculum and implemented in a complex, which will improve the quality of student training and a quick start in professions that are in demand today in mechanical engineering.

Prepared by Varvara Mozhaeva

## «КОЛМАР» УВЕЛИЧИВАЕТ ОБЪЁМЫ: В ПЛАНАХ НА 2023 ГОД ДОБЫТЬ 14 МЛН ТОНН УГЛЯ

**И**стория группы компаний «Колмар» берёт своё начало в 2003 году, тогда это было небольшое угледобывающее предприятие ОАО «Нерюнгриуголь». Сегодня это одна из крупнейших компаний по добыче и реализации коксующегося угля. Несмотря на политическую ситуацию, у руководства компании амбициозные планы – занять лидирующую позицию в отрасли на мировом рынке. Председатель Совета директоров АО «Колмар Групп» Анна Цивилёва рассказала нашему журналу об итогах важной работы и планах компании на ближайшее будущее.

*– Сегодня в состав компании «Колмар» входят добычные и перерабатывающие предприятия, сбытовые и логистические структуры. Объём работы очень большой: если подводить итоги за 2022 год, какие основные цели были достигнуты?*

– За минувший год было добыто 12,4 млн тонн угля, а также завершено строительство железнодорожной станции Инаглинская-2 (первая очередь), впереди – вторая очередь. Также продолжается строительство второй очереди обогащательной фабрики «Инаглинская-2», по завершении которого годовая мощность переработки угля увеличится в два раза – до 12 млн тонн. Однако важно не только то, что уже сделано, а какие процессы запущены.

Мы активно занимаемся техническим перевооружением и модернизацией предприятий. Разработана программа обновления горно-шахтного оборудования, планируется закупка 4-го очистного механизированного комплекса для запуска новой «лавы».

*– Знаю, что, в связи с пандемией, сроки запуска объектов на ГОК «Инаглинский» были сдвинуты с весны 2020 года на сентябрь 2020 года. Запуск ещё одной шахты – «Восточная Денисовская» – перенесён на весну 2021 года, и 9 апреля, к 18-летию компании «Колмар», эта шахта также была торжественно запущена. Теперь у вас есть вся необходимая производственная основа для мощного рывка вперёд, для существенного роста добычи и переработки угля. А сколько людей трудится в компании, есть ли социальная поддержка?*

– Сегодня в компании трудится 6,3 тыс. человек, намечено увеличение численности, в этом году планируем принять ещё 800 сотрудников. За 2022 год благодаря нашему участию в государственных и республиканских программах трудоустроено

2549 работников. Это «Местные кадры в промышленность», республиканский проект «Навахту14.рф», программа обучения и переобучения безработных граждан, федеральный проект «Демография», «Трудовая мобильность».

С одной стороны, мы работаем на привлечение специалистов, с другой – создаём для них комфортные условия. Безусловно, достойные зарплаты – один из важнейших пунктов. В 2022 году мы провели индексацию на 25%. Есть программы «Комплимент от работодателя» – выплата подъёмных при трудоустройстве на высококвалифицированные профессии, и «Приведи друга», где каждый сотрудник, порекомендовавший компанию друзьям и знакомым для трудоустройства, получает выплату по 7 тыс. рублей. Также хотелось бы отметить, что в «Колмар» созданы все условия для карьерного роста и знакомства с новейшим технологическим оборудованием. Для развития сотрудников вне работы созданы Лига молодёжи и Лига женщин. Их участники реализуют социально ориентированные и благотворительные проекты. Работа ведётся достаточно динамично. Ну и конечно, не забываем о творческом развитии молодых специалистов. Музыкальная и танцевальная группы компании успешно высту-



пают на общегородских мероприятиях, в частности на нашем главном празднике – Дне шахтёра.

*– «Колмар», как градообразующее предприятие, оказывает неоценимую помощь для развития Нерюнгринского района и республики в целом. Насколько важна такая поддержка?*

– За 12 месяцев 2022 года на благотворительность компания направила 23 млн рублей. На постоянной основе оказывается помощь Чульманскому дому-интернату для престарелых и инвалидов, центру помощи детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей «Вектор», Нерюнгринскому социально-реабилитационному центру для несовершеннолетних «Тускул». Для совершенствования системы здравоохранения в районе мы помогаем медучреждениям. Профинансирован ремонт в паллиативном отделении Чульманской городской больницы. Приобретены аппарат УЗИ, 52 функциональные кровати. 10 млн рублей выделено на разработку мастер-плана Нерюнгри, чтобы в городе развивалась инфраструктура, появлялись новые места отдыха и жизнь становилась комфортнее. У компании не возникает вопроса, насколько важно наше участие в той или иной ситуации, это наш долг – заботиться о тех, кто рядом...

*– Нарращивание производственных мощностей, развитие персонала, модернизация предприятий – какие еще планы у «Колмара»?*

– 9 апреля компании исполнится 20 лет. Сегодня «Колмар» – это драйвер развития Дальнего Востока. В планах на 2023 год – добыть 14,3 млн тонн угля. Мы входим в топ-5 производителей коксующегося угля среди угледобывающих предприятий России. Уверена, к своему следующему юбилею «Колмар» подойдёт с ещё большим переломом достижений!

Подготовила Варвара Можяева



## «KOLMAR» IS INCREASING VOLUMES: THE PLAN FOR 2023 IS TO PRODUCE 14 MILLION TONS OF COAL

The history of the Kolmar group of companies dates back to 2003, when it was a small coal mining enterprise of JSC Neryungrugol. Today it is one of the largest companies in the production and sale of coking coal. Despite the political situation the company's management has ambitious plans to take a leading position in the industry on the world market. Anna Tsivilyova, Chairman of the Board of Directors of Kolmar, spoke to our magazine about the results of important work and the company's plans for the near future.



– Today the Kolmar company includes mining and processing enterprises, sales and logistics structures. The amount of work is very large, if we sum up the results for 2022 then what are the main goals achieved?

– Over the past year, 12.4 million tons of coal were mined, and the construction of the Inaglinskaya-2 railway station (1st stage) was completed, the second stage is ahead. The construction of the second stage of the Inaglinskaya-2 processing plant is also continuing, upon completion of which the annual coal processing capacity will increase by 2 times – up to 12 million tons. However it is important not only what has already been done but which processes are launched and running.

We are actively engaged in technical re-equipment and modernization of enterprises. A program for updating mining equipment has been developed, it is planned to purchase the 4th mechanized treatment complex to launch a new longwall face.

– I know that due to the pandemic the launch of the facilities at the Inaglinsky mine was postponed from spring 2020 to September 2020. The launch of another mine, Vostochnaya Denisovskaya, was postponed to spring 2021, and on April 9, on the 18th anniversary of the Kolmar company, this mine was also solemnly launched. Now you

have all the necessary production base for a powerful leap forward, for a significant increase in coal mining and processing. And how many people work in the company, and is there any social support?

– Today the company employs 6.3 thousand people, we plan to increase the number, this year we plan to hire another 800 employees. In 2022 thanks to our participation in state and republican programs 2 549 workers were employed. These are “Local personnel in the industry”, the republican project “Navahtu14.rf”, a training and retraining program for unemployed citizens, the federal project “Demography”, “Labor Mobility”.

On the one hand, we are working to attract specialists, on the other hand, we create comfortable conditions for them. Of course, decent salaries is one of the most important points. In 2022 we indexed by 25%. There are programs “Compliment from the employer” that is payment of allowance for employment in high demanded professions; and “Bring your friend”, namely each employee, who has recommended the company to friends and acquaintances for employment, receives 7 thousand rubles payment. I would also like to note that Kolmar has created all conditions for career growth and learning about the latest technological equipment. We have decent working and leisure conditions for employees, which certainly also increases

the attractiveness of the company as a socially responsible employer.

A Youth League and a Women's League have been created to develop employees outside of work. Their participants implement socially oriented and charitable projects. The work is being carried out quite dynamically. And of course do not forget about the creative development of young professionals. The company's music and dance groups successfully perform at citywide events in particular at our main holiday which is Miner's Day.

– Kolmar as a city-forming enterprise provides invaluable assistance for the development of the Neryungrinsky district and the republic as a whole. How important is such support?

– Over the 12 months of 2022, the company has donated 23 million rubles for charity. The Chulmanskyy Residential Home for the Elderly and Disabled, the Vektor Center for Assistance to Orphans and Children without Parental Care, and the Tuskul Social Rehabilitation Center for Minors in Neryungrri are supported on an ongoing basis. We help medical institutions to improve the health care system in the district. We financed repair of the palliative department of the Chulman City Hospital. An ultrasound machine and 52 functional beds have been purchased. 10 million rubles were donated to develop a master plan for Neryungrri so that the city could develop its infrastructure, new recreational facilities would appear, and life would become more comfortable. The company does not ponder on the importance of our participation in this or that situation, it is our duty to take care of those around us...



– New employees, social support of the population, opening of new facilities, modernization of the enterprise, what other plans does Kolmar have?

– On April 9 the company will celebrate its 20th year anniversary. Today Kolmar is a driver of the development of the Far East. The plans for 2023 are to produce 14.3 million tons of coal. We are among the top 5 producers of coking coal among coal mining enterprises in Russia. I'm sure Kolmar will come up with an even longer list of achievements for its next anniversary!

Prepared by Varvara Mozhayeva

**Д**ля людей, знакомых с историей отечественного автомобилестроения, его практически «родственные» связи с Италией – не секрет, а тем, для кого это является новостью, достаточно посмотреть и сравнить ВАЗ-2101 и Fiat-124. Всё это, конечно, дела давно минувших дней, но и сегодня наш автопром этих связей не теряет, да и итальянцы «своих не бросают». Пример тому – компания «Аутокомпонент Инжиниринг-2» (АЕ-2), базирующаяся в Самарской области. Сегодня мы беседуем с Джорджио Вердучи, основателем и главой этой компании.



## Джорджио Вердучи, ООО «Аутокомпонент Инжиниринг-2»: «СОТРУДНИЧЕСТВО ПОЗВОЛЯЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ВАЖНЫЕ ПРОЕКТЫ»

**– Ваша компания сегодня производит комплектующие не только для АвтоВАЗа, но и для других российских автопроизводителей. Какие детали и на автомобилях каких марок можно встретить?**

– Мы продолжаем работать вместе с нашими коллегами из НАМИ и AURUS и завершили разработку проекта внедорожника Komendant, который поступит в серийное производство в этом году. Сейчас АЕ-2 – в фазе завершения локализации производства своих компонентов в России; к первой половине 2023 года более 85% продукции нашего производства будет производиться на локальной площадке. В этом году мы ожидаем повторить объёмы прошлого года и даже увеличить их благодаря восстановлению производства на АвтоВАЗе, работе с УАЗ, локализации проекта AURUS и появлению новых клиентов, таких как, например, КамАЗ. Для перечисленных автомобилей мы производим детали интерьера и экстерьера (ручки наружные и внутренние, воздуховоды), детали подкапотного пространства. Интерьер президентского кортежа состоит в основном из деталей нашего производства.

**– Трудно не спросить: AURUS – автомобиль, мягко говоря, не «массовый». Чем отличается изготовление деталей для него от деталей для автомобилей, выпуск которых исчисляется тысячами, если не миллионами?**

– Мы уделяем большое внимание качеству деталей, независимо от класса автомобиля, на который они идут. Разница заключается в производственном процессе. Для автомобилей с большими объёмами производства он индустриализован, а

эксклюзивные проекты и небольшие партии в большинстве – ручного производства.

**– В названии вашей компании есть цифра 2, подразумевающая, что 1 находится в Италии. Существует ли какая-то связь между этими компаниями? Они взаимодействуют, дополняют друг друга или же у каждой свой путь?**

– Первая компания, основанная в своё время в Италии, сейчас уже не существует, вся деятельность была передана компании AV-EL. Эта компания сегодня является основным партнёром АЕ-2 как для поддержки в части инженерно-технических работ, так и для производства. Это сотрудничество позволило нам реализовать важные проекты, в числе которых – как раз автомобили AURUS. Кооперация между AV-EL и российской компанией АЕ-2 помогает решать проблему локализации современных технологий, в результате чего «Аутокомпонент Инжиниринг-2» приобрела на российском рынке статус поставщика первого уровня.

**– Если сравнить работу компании в Италии и России, какие преимущества можно разглядеть в каждой из этих стран? И от каких, на ваш взгляд, факторов, мешающих работе и развитию, необходимо обязательно избавляться?**

– Ситуация автомобильного сектора двух стран сильно отличается. В Италии эта отрасль находится в тяжёлом кризисе, так как существующие производственные мощности намного превышают потребности рынка; это вызывает большие трудности в управлении и поддерживании процессов компаний. В России же автомобильный сектор всегда был в активном развитии, за ис-

ключением, пожалуй, прошлого года. Здесь стоит вспомнить поговорку «Нет худа без добра», потому что в сложившейся геополитической ситуации увеличивается объём ЛОКАЛИЗАЦИИ продукции, которая раньше импортировалась. Это стимулирует создание новых производственных предприятий, проектов и новых рабочих мест.

**– Если нет планов на завтра, то и сегодня работать неинтересно. Какие цели ставит перед собой руководство «Аутокомпонент Инжиниринг-2» на год 2023-й и на более дальнюю перспективу?**

– Помимо новых цехов, строящихся в Октябрьске, и завода по автоматизированной окраске в ОЭЗ «Тольятти», мы намерены осуществить ещё один новый и очень амбициозный проект в Елабуге. Учреждённая в прошлом году компания «Аутокомпонент Инжиниринг-4» будет производить детали в отделке натуральным шпоном для автомобилей марки AURUS. Начало производства запланировано на конец 2023-го – начало 2024 года. Текущая ситуация побуждает российскую автомобильную промышленность локализовать производство, развивать собственные навыки и ноу-хау. Таким образом, помимо производства на нашем существующем заводе в Октябрьске, который остаётся историческим местом расположения группы, у нас появится новая линейка продукции. В результате этого автомобильная отрасль станет более независимой от других стран и получит больше возможностей для развития. А поскольку в России нет недостатка в навыках и ресурсах, будет создаваться больше рабочих мест, увеличиваться независимость, безопасность и, следовательно, процветание нации.

**Подготовил Алексей Сокольский**





## Giorgio Verduci, Autocomponent Engineering-2 LLC: “COOPERATION ALLOWS US TO IMPLEMENT IMPORTANT PROJECTS”

Those familiar with domestic automotive history will not be surprised by its almost “family ties” with Italy, however people who just found out about it might simply look and compare VAZ-2101 and Fiat-124 models. All this, of course, is “water under the bridge”, but even today our auto industry does not lose this connection, as well as the Italians who “don’t leave their friends behind”. A vivid example is “Autocomponent Engineering-2” (AE2) – a company based in Samara region. Today we are talking with Giorgio Verduci, the founder and CEO of the company.

*– Today your company produces components not only for AVTOVAZ, but also for other Russian automakers. What parts are they and what car brands can they be found on?*

– We keep working with our colleagues from NAMI and AURUS and have completed the development of the SUV project – Komendant, which enters serial production this year. Right now AE-2 is completing the production localization of its components in Russia; by the first half of 2023, more than 85% of products will be produced locally. This year we expect to repeat last year’s volumes and even increase them thanks to the renewal of AVTOVAZ production, as well as working with UAZ, localization of the AURUS project and the emergence of new customers, such as KAMAZ. For all these vehicles, we produce interior and exterior parts (outer and inner handles, air vents etc.) and engine room details. The interior of the presidential cavalcade consists mainly of parts of our production.

*– We were wondering: AURUS is not a “mass-produced” car, to say the least. What is the difference between making parts for AURUS and making parts for cars, which are produced in the thousands, if not millions?*

– We pay great attention to the quality of the parts, regardless of the car class they go for. The difference lies in the production process. For high volume vehicles it is industrialised, while exclusive projects and small batches mostly consist of manual labour.

*– Your company name has number 2 in it, implying that number 1 is in Italy. Is there any connection between two companies? Do they interact, complement each other, or do they each have their own path?*

– The first company, once established in Italy, no longer exists; all activities have been transferred to AV-EL, which is now AE-2’s main partner for both engineering and production. There are no ties between the shareholders, only technical cooperation under existing contracts. This cooperation allowed us to implement important projects, including the AURUS vehicles. The cooperation between AV-EL and the Russian company AE-2 helps solve the problems of localization of modern technologies, and as a result, Autocomponent Engineering-2 has acquired the status of a first-tier supplier on the Russian market.

*– If you compare the work of a company in Italy and in Russia, what advantages can be seen in each country? And which, in your opinion, are the factors hindering work and development that must necessarily be eliminated?*

– The situation of the automotive sector in the two countries is very different. In Italy, the industry is in a severe crisis, as the existing production capacity far exceeds the needs of the market; this causes great difficulties in managing and maintaining company processes. In Russia, on the other hand, the automotive sector has always been in active development, except perhaps

for the last year. They say “every cloud has a silver lining” and I agree because in the current geopolitical situation, the volume of LOCALIZATION of products that were previously imported is increasing. This stimulates the creation of new production plants, new projects and new jobs.

*– If there are no plans for tomorrow, there is no interest in working today. What are the goals set by Autocomponent Engineering-2 management for the year 2023 and beyond??*

– In addition to the new workshops being built in Oktyabrsk and the new automated painting line in Togliatti Special Economic Zone, we intend to realize a recent and very ambitious project in Yelabuga. A company called Autocomponent Engineering-4, founded last year, will produce natural veneer parts for AURUS vehicles. The start of production is scheduled for the end of 2023-beginning of 2024. The current situation encourages Russian automotive industry to localize its production, develop its own skills and know-how. Thus, in addition to production at our existing plant in Oktyabrsk, which remains the historical location of the Group, we will have a new product line. As a result, the automotive industry will become more independent from other countries and will have more opportunities for development. And since there is no shortage of skills and resources in Russia, more jobs will be created, the independence and security will grow, therefore enforcing the prosperity of all the nation.

Prepared by Alexey Sokolsky



**«Издавна долго течёт река Волга...» У предприятия с одноимённым названием история тоже длинная: лесопромышленная компания, чьё производство расположено на берегу реки Волги в районе города Балахны Нижегородской области, пишет свою историю с 1928 года. За это время она превратилась в промышленного гиганта, который выпускает в год порядка 300 тыс. тонн упаковочной и газетной бумаги. О том, какие «пороги» и «плотины» преодолевает АО «Волга» сегодня, рассказывает генеральный директор предприятия Сергей Пондарь.**

АО «Волга» неоднократно признавалось лидером отрасли как в России, так и за рубежом. Самыми важными достижениями нашего коллектива за последние три года мы считаем победу в конкурсе «Экспортёр года – 2021» в области промышленного производства и награды, которые мы практически ежегодно получаем на таких конкурсах, как «100 лучших товаров России» и «Нижегородская марка качества».

Руководство Нижегородской области поддерживает наши инвестиционные проекты, что позволяет предприятию активно расти и развиваться. За последние три года мы выросли в объёмах на 30-40%, а в обороте – на все 100%.

Реализуемая нами программа развития – одна из самых масштабных в лесопромышленном секторе не только в Нижегородской области, но и в России.

Несмотря на события 2020-2022 гг., последние несколько лет работы предприятия можно назвать достаточно стабильными. Разумеется, кризис повлиял на уровень потребления продукции, но за последние шесть месяцев мы переориентировались

## АО «ВОЛГА»: «У НАС БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ»

на новые рынки: Турцию, Китай, Индию, страны Африки, Юго-Восточную Азию. В свою очередь, отношения с Европой изменились в основном с точки зрения логистики, она стала более сложной.

Несколько слов об импортозамещении: АО «Волга» всегда работало на российском сырье, но химикаты для производства бумаги и запасные части для оборудования использовались импортные, что было экономически выгодно. Дело в том, что машиностроение в последние десятилетия не было для нашей страны приоритетной областью, российская промышленность работала в основном на другие отрасли: первенство делили энергетика, нефтепереработка и агропромышленный комплекс. В 2022 году с проблемой доставки расходных материалов столкнулись не только мы, но и другие предприятия отрасли.

Что касается нашего предприятия, то переориентироваться на новые рынки АО «Волга» смогло достаточно быстро и эффективно, поэтому поводов для паники у нас не было.

Да, импортозамещение, или, как мы говорим, «западозамещение» – процесс небыстрый, сложный, но мы работаем над перестройкой наших логистических схем, товарных потоков. Всё больше и больше химикатов и запасных частей для работы производственных машин мы получаем с Востока, и не только из Китая, как это принято считать.

Для поиска лучших решений мы активно работаем с центром импортозамещения и Министерством промышленности

Нижегородской области, федеральным Минпромторгом, ведём диалог в рамках профильного сообщества бумажно-целлюлозных предприятий. При этом не живём иллюзиями о том, что завтра сможем всего добиться самостоятельно: безусловно, процесс импортозамещения будет структурным и займёт достаточно продолжительное время.

У нашего предприятия большие планы на будущее. Пришло то время, когда комбинату необходимо более комплексно применять структурный подход к обслуживанию оборудования, к развитию системы управления техническим обслуживанием. Для этого была разработана программа «Надёжность», которая уже позволила нам поднять производительность компании за 2022 год на 7-8%.

Проект «Надёжность» создан для увеличения эффективности, улучшения производительности производства, снижения себестоимости продукции. Он состоит из множества элементов, лучших мировых практик отрасли, позволяющих структурно анализировать и диагностировать неисправности оборудования, более эффективно его осматривать, проводить плановый и предупредительный ремонт бумагоделательных машин.

Проект позволит оценивать потери и те или иные отклонения в процессах, нивелировать их, минимизировать и сводить на нет. А в результате – зарабатывать дополнительные деньги, увеличивать экономическую эффективность и конкурентоспособность на рынке.







“From afar and through the time the Volga River has been flowing on...” The company with the eponymous name has a long history. The timber company, situated on the bank of the Volga River in Balakhna, the Nizhny Novgorod region, has been writing its history since 1928. Over this time, it has developed into an industrial giant, with an annual output of about 300 thousand tons of packaging and newsprint. Sergey Pondar, CEO of Volga Joint Stock Company, tells about the thresholds and dams the company crosses today.

## VOLGA JSC:

### “WE HAVE GREAT PLANS FOR THE FUTURE”

JSC Volga has been repeatedly recognized as a leader in the industry both in Russia and abroad. We consider our victory in the Exporter of the Year – 2021 contest for industrial production and our almost annual honours in such contests as “100 Best Goods of Russia” and “Nizhny Novgorod Quality Mark” to be the most important achievements of our team over the last three years.

The Nizhny Novgorod regional government supports our investment projects, which allows the company to expand and develop actively. Over the past three years we have grown by 30-40% in volume and by 100% in turnover.

The development programme we implement is one of the most ambitious in the timber industry not only in the Nizhny Novgorod Region, but also in Russia.

Despite the events of 2020-2022, the last few years of the operation of the enterprise can be characterized as quite stable. Of course the crisis has affected the level of consumption, but in the last six months we have re-oriented ourselves towards new markets: Turkey, China, India, Africa, South-East Asia. In turn, relations with Europe have changed, mainly in terms of logistics; it has become more complicated.

Some words about import substitution: JSC Volga has always worked with Russian raw materials, but the chemicals for paper

production and spare parts for equipment were imported, which was economically advantageous. The reason is that machine building has not been a high-priority sector for Russia in recent decades and the Russian industry mainly worked for other industries – energy, oil refining and the agriculture sector were in first place. In 2022, not only we but other enterprises of the industry were faced with the problem of consumables delivery.



As for us, JSC Volga has managed to reorient itself to new markets rather quickly and efficiently, so we had no reasons to panic.

Import substitution of western products is a slow and complicated process, but we work hard to restructure our logistics schemes and commodity flows. We receive more and more chemicals and spare parts for the operation of production machinery from the East, and not only from China, as it is customary believed.

To find better solutions, we actively work with the import substitution centre and the

Ministry of Industry of the Nizhny Novgorod Region, the federal Ministry of Industry and Trade, we conduct a dialogue within the specialized community of paper and pulp companies. At the same time, we don't delude ourselves into thinking that tomorrow we will be able to achieve everything on our own: of course, the import substitution process will be structural and will take quite a long time.

Our company has big plans for the future. The time has come when the plant needs to take a more comprehensive structural approach to equipment maintenance, to the development of the maintenance management system. To this end, we have developed the Reliability Programme, which has already enabled us to raise our productivity in 2022 by 7-8%.

The Reliability Project was created to increase efficiency, improve production efficiency, and reduce production costs. It consists of many elements, global industry best practices allowing structured analysis and diagnosis of equipment failures, more efficient inspections, scheduled and preventive repairs of paper machines.

The project will enable us to assess losses and any deviations in the processes, to balance them and minimize them. And as a result, it will bring in additional money and increase our economic efficiency and competitiveness in the market.



**Андрей Буланов:**

## «Делегирую процессы, но держу руку на пульсе»

**В** 2020 году, в разгар ковидного кризиса, предприниматель Андрей Буланов принял решение о создании компании «Бланш» для производства профессиональной бытовой химии под брендом SoWhite. Планировалось, что её продукция станет достойной альтернативой импортным аналогам, но будет значительно дешевле. Смелая идея в 2022 году оказалась чрезвычайно востребованной, когда из-за санкций многие зарубежные производители стали уходить с российского рынка.

**– Андрей, расскажите, почему вас заинтересовала именно бытовая химия? Это как-то связано с предыдущей деятельностью?**

– Отчасти – да. Вообще, к производству бытовой химии я пришёл длинным и тернистым путём. Изначально, ещё со времён студенчества, занимался строительством, проектированием. Работал в Моспроекте, в различных структурах правительства Москвы. Потом создал свою проектную компанию, которая занималась проектированием, реконструкцией, благоустройством. Постепенно, по мере развития, проектная деятельность компании плавно перетекла в строительную; у нас были крупные проекты в Москве, Хабаровске. Всего мы спроек-

тировали и построили по России более 200 объектов. Были среди них и знаковые: например, реконструкция улицы Яблочкова, нескольких столичных парков, в том числе Измайловского.

Потом, по ходу строительства, заказчики всё чаще стали обращаться к нам с предложением взять построенные нами объекты на клининговое сопровождение. Мы так преуспели в этом процессе, что доросли до обслуживания музея-усадьбы «Царицыно», включая парковую территорию и дворцовый комплекс.

Ну а затем наступил 2020 год: ковид, карантины. Довольно продолжительное время не было возможности ни строить, ни оказывать услуги клининга. И тогда я задумался, чем ещё можно заняться. Поскольку в качестве руководителя клинингового бизнеса я неоднократно сталкивался с дефицитом хороших моющих и чистящих средств по приемлемой цене, то мой выбор пал именно на этот сегмент.

Поначалу, конечно, было нелегко, пришлось вникать во все нюансы и тонкости, включая химические формулы. Из-за пандемии также было сложно получить необходимое оборудование, поэтому процесс открытия затянулся. Но в результате всё получилось.

**– Формулировали ли вы миссию для своей компании?**

– По сути, нашей основной миссией было предоставить рынку профессиональную отечественную продукцию по адекватной цене, минимум в три, а то и в пять раз дешевле импортных аналогов. И, как показал прошедший год, эта миссия оказалась невероятно актуальной, а продукция – востребованной.

**– Каким был 2022 год для вашей компании?**

– Конечно, год был достаточно тяжёлым: массовые санкции, рост цен и так далее. Но, несмотря на трудности, мы шли вперёд и развивались: запустили новую торговую



марку Lapki – это серия товаров для животных, пока она представлена только зоошампунем, но это лишь начало.

Компания стала победителем в программе «Развитие регионов. Лучшее для России» в номинации «Лидер отрасли по производству бытовой химии». Также мы приняли участие в Международной бизнес-неделе в Уфе, познакомились с потенциальными партнёрами, рассказали о своей продукции.

**– Что помогает вам переживать сложные времена?**

– Ну конечно, в первую очередь это семья и близкие. А ещё для меня очень важна удовлетворённость от работы. Но не как от процесса, а от результата, и чтобы он был осязаемым: построенное ли здание либо продукция, выпущенная с конвейера. Также меня очень поддерживают и вдохновляют позитивные отзывы, особенно от незнакомых людей.

Так получилось, что у меня практически всю жизнь увлечения совпадают с профессиональной деятельностью. Поэтому мне всегда было тяжело работать там, где неинтересно: сразу падает КПД, нет достойных результатов.

А когда работа интересная, то я не просто руковожу и раздаю задания, а вникаю во все детали, стараюсь быть в курсе всех бизнес-процессов: от переговоров до отгрузки продукции заказчику. Это не значит, что я замыкаю всё на себе: нет, я делегирую полномочия, но всегда держу руку на пульсе.

**– Как планирует развиваться компания в наступающем году?**

– Мы будем расширять парк оборудования для производства под торговой маркой SoWhite сухих порошков: стиральных порошков, сухих средств для чистки керамики и других поверхностей, пятновыводителей и так далее.

На лето намечено строительство новых складских площадей, так как ассортимент и объёмы продукции возрастают.

На ближайшее время запланирован выпуск средств гигиены ТМ «Blanch Foresta». Это гели для душа, шампуни для волос, пенки для умывания, кремы, зубные пасты, пены для бритья и т. п.

Будем далее развивать линейку Lapki – как средств гигиены, так и аксессуаров: поводов, ошейников, одежды для животных.

Также мы ставим себе целью дальнейшее расширение направления франшизы: планируем открыть не менее 400 фирменных магазинов в крупных городах РФ.

Ну и отдельное, очень важное направление нашей деятельности – благотворительность. Мы помогаем и будем продолжать помогать всем нуждающимся: беженцам, детям, военнослужащим. По мере возможностей и сил мы стараемся отдавать частичку себя обществу, чтобы сделать мир хоть немного лучше.

**Подготовила Екатерина Золотарёва**





## Andrey Bulanov: “I delegate processes, but I keep my hand on the pulse”

**In** 2020, at the height of the covid crisis, entrepreneur Andrey Bulanov decided to create the “Blanche” company for the production of professional household chemicals under the SoWhite brand. It was planned that its products would become a worthy alternative to imported analogues, but it would be much cheaper. A bold idea in 2022 turned out to be extremely popular when many foreign manufacturers began to withdraw from the Russian market due to sanctions.

– *Andrey, could you tell us why you are interested in household chemicals? Does it have something to do with your previous activities?*

– In part, yes. In general, I came to the production of household chemicals by a long and thorny path. Initially, when I was a student, I was involved in construction and design. I worked at “Mosproject” and in various structures of the Moscow Government. Then I set up my own design company, which dealt with design, reconstruction and landscaping. Gradually, as the company developed, the design activity gradually evolved into construction, and we had major projects in Moscow and Khabarovsk. All in all, we designed and built over 200 objects in Russia. Among them were landmarks: for example, the reconstruction of Yablochkova Street, several Moscow parks, including Izmailovsky.

Then, in the course of construction, customers began to turn to us more and more often with a proposal to take over the objects built by us for cleaning services. We have been so successful in this process that we have grown to servicing the “Tsaritsyno” estate museum, including the park territory and the palace complex.

Well, then came 2020: covid, quarantines. For quite a long time it was not possible to build or provide cleaning services. And then I wondered what else I could do. Since, as the head of the cleaning business, I have repeatedly encountered a shortage of good detergents and cleaning products at an affordable price, then my choice fell on this segment.

At first, of course, it was not easy, I had to get into all the nuances and subtleties, including the chemical formulas. Because of the pandemic, it was also difficult to obtain the necessary equipment, so the discovery process was delayed. But as a result, everything worked out.

– *Have you formulated a mission for your company?*

– In fact, our main mission was to provide the market with professional domestic

products at an adequate price, at least three or even five times cheaper than imported analogues. And, as the past year has shown, this mission has turned out to be incredibly relevant, and the products are in demand.

– *What was 2022 like for your company?*

– Of course, the year was quite difficult: massive sanctions, price increases, and so on. But, despite the difficulties, we went ahead and developed: we launched a new trademark Lapki – a series of products for animals, so far it is represented only by a pet shampoo, but this is just the beginning.

The company became the winner in the program “Development of regions. The best for Russia” in the nomination “Industry leader in the production of household chemicals”. We also took part in the International business week in Ufa, met potential partners, and talked about our products.

– *What helps you survive difficult times?*

– Well, of course, first of all, it’s family and loved ones. And for me, job satisfaction is also very important. But not from the process, but from the result, and it has to be tangible: whether it’s a built building or products coming off the assembly line. I am also very supported and inspired by positive feedback, especially from strangers.

It so happened that practically all my life my hobbies coincide with my professional activities. So it has always been hard for me to work where there is no interest: the efficiency drops immediately, there are no worthy results.

And when the work is interesting, I don’t just manage and distribute tasks, but get into all the details, try to be aware of all the business processes: from negotiations to the shipment of products to the customer. This doesn’t mean that I am

locked in: no, I delegate authority, but I always have my hand on the pulse.

– *How does the company plan to develop in the coming year?*

– We will expand the park of equipment for the production of dry powders under the SoWhite trademark: washing powders, means for dry cleaning of ceramics and other surfaces, stain removers and so on. Construction of new warehouse areas is planned for the summer, as the range and volume of products are increasing.

In the near future it is planned to produce hygiene products of “Blanch Foresta” TM. These are shower gels, hair shampoos, cleansing foams, creams, toothpastes, shaving foams, etc.

We will further develop the Lapki line – both hygiene products and accessories: leashes, collars, clothes for animals.

We also aim to further expand the franchise direction: we plan to open at least 400 branded stores in major cities of the Russian Federation.

And a separate, very important area of our work is charity. We have helped and will continue to help all those in need: refugees, children, soldiers. As much as we can, we try to give a part of ourselves to society, to make the world at least a little bit better.

Prepared by Ekaterina Zolotareva



ООО «РУСИНОКС» из подмосковной Электростали вот уже 12 лет занимает лидирующие позиции по производству электросварных нержавеющей труб в России и СНГ. Для того чтобы добиться высоких показателей в области качества и повысить конкурентоспособность, обновляется технологический парк, внедряются передовые технологии повышения производительности труда. Более подробно о развитии производства нашему журналу рассказал генеральный директор компании «РУСИНОКС» Сергей Шкедин.

## Сергей Шкедин, «РУСИНОКС»: «ВЕРИМ, ЧТО ЭКОНОМИКУ РОССИИ ЖДЁТ ПОДЪЁМ, А ВМЕСТЕ С НИМ БУДЕТ РАСТИ И НАША КОМПАНИЯ!»

**– Сергей Валериевич, в последние годы наблюдается ужесточение требований к качеству производимой продукции. Удаётся ли им соответствовать?**

– Ежегодно в рамках проверки системы менеджмента качества наша компания проходит аудит, проводимый сторонней организацией. Целью аудита является не только проверка выстроенной системы работы между подразделениями, но и то, как достигается и поддерживается качество выпускаемой продукции. В 2020 году компания начала свои первые поставки трубы в Италию. Понимая, что на территории стран ЕС существуют определённые требования, предъявляемые к продукции, приняли решение о запуске проекта по получению международного сертификата директивы PED. Цель данной директивы – гарантировать, что оборудование, работающее под давлением и находящееся в обращении на территории ЕС, соответствует стандартам. Кроме того, оно спроектировано и изготовлено таким образом, что гарантирует безопасность и защиту жизни и здоровья. Получение данного сертификата стало вызовом для компании: мы были первыми из производителей прямошовной нержавеющей трубы на территории России, кто поставил перед собой столь амбициозные задачи. Конечно, пришлось вносить изменения в существовавшую документацию и получать разрешающие свидетельства на наши технологии, но в результате нам удалось получить данный сертификат без изменения самого процесса и в сжатые сроки. А дальше компания начала успешно поставлять трубы не только в Италию, но и в другие страны ЕС. Стоит упомянуть и о совместном проекте «РУСИНОКС» и ФЦК (Федеральный центр компетенций) в рамках национального проекта «Производительность труда». Были пересмотрены существующие процессы, логистика в производстве и управленческие ресурсы. В совокупности эти мероприятия позволили «РУСИНОКС» увеличить

выручку и сэкономить ресурсы, которые в дальнейшем были направлены на новые перспективные проекты. Наша компания готова к вызовам в современных реалиях рынка и будет продолжать внедрять передовые технологии, закреплять своё положение на внутреннем рынке, стараться расширять своё присутствие на рынках СНГ и дружественных нам стран.

**– В настоящее время штат ваших сотрудников – около ста человек. Это относительно немного, но тем не менее это рабочие места. Какова средняя заработная плата на вашем предприятии, есть ли сейчас дефицит специалистов в вашей отрасли?**

– Численность сотрудников предприятия сейчас – 110 человек. Для предприятия с оборотом 4 млрд рублей это немного. Наша компания инновационная, при производстве используется роботизированное оборудование. Рост численности сотрудников предприятия связан с ростом выпуска производства. В 2023 году мы запустили участок порезки листа, прирастём кадрами ещё на 12 человек. Уровень средней зарплаты у нас – один из самых высоких в городе Электросталь. К примеру, операторы трубных линий зарабатывают в среднем не менее 100 тыс. рублей в месяц.

**– Как «РУСИНОКС» участвует в жизни городского округа, региона, РФ: благотворительные акции, может быть, традиционные мероприятия, которые проводит именно ваша компания?**

– Администрация городского округа Электросталь в нашей компании видит надёжного партнёра, помощника в решении городских проблем и вопросов. Наша компания помогает в строительстве Вознесенского храма, детским фондам; оказывала помощь в реконструкции городской больницы; каждую неделю участвуем в формировании груза нашим военнослужащим, участвующим в СВО на Украине;



ежегодно оказываем поддержку нашей Росгвардии. Что касается наших сотрудников, то мы уделяем внимание и спортивным мероприятиям. Футбольная команда «РУСИНОКС» на протяжении последних четырёх лет – серьёзный соперник в городских турнирах для местных команд. Мы пока не выиграли турнир, но всё впереди. Хоккейная команда «РУСИНОКС» четыре года выступает в Ночной хоккейной лиге, также является участником ежегодного городского турнира Федерации хоккея г. о. Электросталь. В Ночной лиге были бронзовыми призёрами в 2021 году. Планируем в 2024 году отобраться в Сочи.

**– Какие есть планы на ближайшие годы? Есть ли какие-то крупные инвестиционные проекты?**

– В январе 2023 года начали реконструкцию соседнего здания. У нас к существующим 8000 кв. метров производственных площадей добавится ещё 6000 кв. метров. В апреле 2023 года планируем привезти из Италии и установить автомат поперечной резки листа. Создаём новое производство по порезке листа и увеличим продажи листа с 7000 до 15 000 тонн в 2024 году. Компания развивается, растёт. Чем больше сложностей и препятствий, тем крепче она становится! Рынок нержавеющей стали ещё в зародыше: есть куда расти. Верим, что экономике России ждёт подъём, а вместе с ним будет расти и компания «РУСИНОКС».

Подготовила Варвара Можяева



## Sergey Shkedin, RUSINOX:

“WE BELIEVE THAT THE RUSSIAN ECONOMY WILL GROW AND OUR COMPANY WILL GROW WITH IT!”

RUSINOX LLC from Elektrostal near Moscow has been a leader in the production of electro-welded stainless steel tubes in Russia and the CIS countries for 12 years. In order to achieve high quality performance and increase competitiveness, the technological park is being renewed and advanced technologies for increasing productivity are being introduced. Sergey Shkedin, General Director of RUSINOX, told our magazine about the development of production.



– *Sergey Valeryevich, in recent years the requirements for the quality of products have become stricter, do you manage to meet them?*

– Every year our company is audited by an external organization as part of the inspection of the quality management system. The purpose of the audit is not only to check the established system of work between departments, but also to see how the quality of products is achieved and maintained. In 2020 the company started its first deliveries of tubes to Italy. Knowing that there are certain requirements for products in EU countries, it was decided to launch a project to obtain an international certificate of the PED Directive. The purpose of the directive is to ensure that pressure equipment circulating within the EU complies with the standards. In addition, it is designed and manufactured to ensure safety and protection of life and health. Obtaining this certificate was a challenge for the company: we were the first manufacturer of longitudinally welded stainless steel tubes in Russia to set such ambitious goals. Of course, we had to make changes in the existing documentation and obtain approvals for our technology, but as a result we managed to obtain this certificate without changing the process itself and in a short time. And then the company started to successfully supply tubes not only to Italy, but also to other EU countries. It is worth mentioning the joint project of RUSINOX and the Federal Competence Center within the framework of the national project “Productivity”. Existing processes, production logistics and resource management were reviewed. Together, these measures allowed RUSINOX to increase

revenues and save resources, which were later used for new promising projects. Our company is ready for the challenges of today’s market realities and will continue to introduce advanced technologies, consolidate its position in the domestic market and try to expand its presence in the CIS markets and our friendly countries.

– *You currently have about a hundred people on your staff. It’s relatively few, but it’s jobs nonetheless. What is the average salary in your company and is there a deficit of specialists in your industry at the moment?*

– The number of employees in the company now is 110 people. That’s not much for a company with a turnover of 4 billion roubles. Our company is innovative, we use robotic equipment in production. The increase in the number of employees is connected with the growth of production output. In 2023 we are going to start the sheet metal cutting department and increase the number of employees by another 12 people. Our average salary level is one of the highest in Elektrostal. For example, tube line operators earn on average not less than 100 thousand rubles per month.

– *How does RUSINOX participate in the life of the district, region, RF: charity actions, maybe traditional events of your company?*

– The administration of the Elektrostal district sees our company as a reliable partner, an assistant in solving the problems and issues of the city. Our company contributed to the construction of the Ascension Church, helped the Children’s

Fund in the reconstruction of the municipal hospital, and every week we participate in the formation of cargoes for our servicemen who take part in the special military operation in Ukraine, every year we support our Rosgvardiya (Federal Guard). As far as our employees are concerned, we also pay attention to sports events. The RUSINOX football team has been a serious competitor in the city tournaments for local teams for four years. We haven’t won a tournament yet, but everything is possible. Hockey team RUSINOX has been playing in the night hockey league for four years, is also a member of the annual city tournament of the Hockey Federation of Elektrostal. In the night league we were bronze medalists in 2021. We are planning to try for Sochi 2024.

– *What are your plans for the next few years? Are there any big investment projects?*

– In January 2023 we started the reconstruction of the building next to ours. We will have 6,000 square meters of production space in addition to the existing 8,000 square meters. In April 2023 we plan to bring and install a cross-cutting machine from Italy. We will create a new plant for cutting the plates and increase the sales of plates from 7 000 tons to 15 000 tons in 2024. The company is developing and growing. The more challenges and obstacles, the stronger it becomes! The stainless steel market is still in its infancy: there is room for growth. We believe that the Russian economy will grow and RUSINOX will grow with it.

Prepared by Varvara Mozhayeva



### ОТ ИДЕИ – К ИННОВАЦИЯМ

Несмотря на то, что я работаю в компании не первый год, когда находишься в непосредственной близости от предприятия, лучше понимаешь, чем оно живёт, получаешь много новой и полезной информации. И отмечу, что с момента старта компания сделала огромный шаг вперёд.

Начинали мы в 2017 году с желания сделать так, чтобы в России инфраструктура городов для маломобильных групп населения была не менее удобной и безопасной, чем в развитых странах. Мы сразу начали как производство полного цикла. Постепенно наращивали количество заказов, создали собственное конструкторское бюро, сформировали отделы по направлениям. Уже в 2018 году мы были отмечены первыми наградами: «Лучший предприниматель в сфере производственной деятельности» и «Лучший стартап». В это же время начали сотрудничать с Торгово-промышленной палатой Московской области. И это было только началом.

Сегодня МЗПМ – инновационное предприятие, где трудится свыше 100 сотрудников. Это высокопрофессиональный коллектив. Я вижу, как коллеги эффективно взаимодействуют друг с другом, в МЗПМ идёт постоянный диалог, обсуждение новых идей, которые ведут к развитию предприятия. Именно благодаря такому конструктивному общению в коллективе мы не только значительно расширили производственную базу, купив 1,3 гектара с производственными площадями на этой базе 2,5 тыс. кв. метров и оснастив производственные корпуса новейшим оборудованием, но и увеличили ассортимент и спектр услуг.

«Создаём мир без границ» – это девиз Многопрофильного завода подъёмных механизмов (МЗПМ). Сегодня это инновационное предприятие выпускает не только все виды подъёмников для маломобильных групп населения, но и подъёмные механизмы, которые используются в строительстве и других отраслях промышленности. Компания постоянно ставит перед собой новые цели и привлекает для их достижения специалистов высокого уровня. Евгений Минин работает в компании уже три года; месяц назад он вступил в должность руководителя отдела продаж, тогда же переехал из Нижневартовска в Московскую область, где располагается предприятие. Он и рассказал нашему изданию о том, как развивается компания сегодня.

## МЗПМ: РАЗВИТИЕ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

Сегодня мы производим и обслуживаем десятки разновидностей подъёмного оборудования: это подъёмники – и наклонные, и вертикальные, и шахтные; «лестничеходы» и пандусы всех видов.

У меня, как у руководителя отдела продаж, большой пул задач, которые служат достижению главной цели – продвижению нашей продукции на рынке и её конкурентоспособности. И нам есть чем гордиться: география поставок нашего оборудования – от Калининграда до Владивостока. Наше оборудование установлено, например, в расположенной на территории ВДНХ Кремлёвской школе верховой езды (КШВЕ). Несколько единиц оборудования смонтировано на строящихся трассах федерального значения.

Мы уверенно можем заявить, что наш завод является самым клиентоориентированным.

В приоритете – полная безопасность пользователей подъёмного оборудования. Изделия проходят жёсткий и многоступенчатый контроль: нагрузочное тестирование, проверку всех узлов и деталей на соответствие ГОСТу.

### БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОДЪЁМ

Как инновационная компания, мы уже вышли за пределы производства только подъёмных механизмов. Диверсификация делает бизнес гораздо устойчивее к любым внешним воздействиям.

Во время пандемии мы разработали и собрали первый в мире газоанализатор на мобильной платформе (ГАМП) для мусорных полигонов. В 2020 году мы выиграли конкурс проектов, а грант, который в виде целевого финансирования предоставил Фонд содействия инновациям, позволил нам не только

значительно развить производство, но и получить патент на наше изобретение. Инновационный прибор ГАМП-1 – это дистанционный (бесконтактный) газоанализатор, спектрорадиометр для определения вредных веществ в атмосфере. Он предназначен для дистанционного бесконтактного мониторинга и контроля химического состава атмосферы в инфракрасном диапазоне излучения, для обнаружения и идентификации паров химически опасных и отравляющих веществ. Его можно использовать на полигонах, на различных производствах и на других сложных объектах.

Плюс мы производим на заказ различные металлоизделия, а также лазерную резку металлов. Наш завод на сегодняшний день – единственное в Москве и Московской области предприятие области с полным циклом производства.

Кроме того, хоть об этом и не очень принято говорить, наше предприятие занимается благотворительностью. Из последнего можем отметить приобретённый квадрокоптер для спецназа «ПРОМ», инвалидные кресла в военный госпиталь. Периодически мы приобретаем инвалидные кресла и для детей. В этой работе мы активно сотрудничаем с администрацией Богородского городского округа и города Ногинска.

Что касается наших планов, то сегодня на рынке ощущается острая необходимость в лифтах, так как производители из недружественных стран покинули Россию. Совместно с Турцией мы создаём предприятие (SPV) для реализации проекта по поставке в Россию лифтов и лифтового оборудования, а параллельно – по экспорту в эту страну нашего оборудования, практически всего ассортимента МЗПМ.

**Подготовила Александра Убоженко**



## MZPM:

# DEVELOPMENT WITH NO LIMITS

“Creating a world without borders” is the motto of the Multi-profile Lifting Mechanisms Factory (MZPM). Today, this innovative enterprise does not only produce all kinds of lifts for people with reduced mobility, it also produces lifting mechanisms, which are used in construction and other industries. The company is constantly setting new goals and engaging high-level specialists in order to achieve them. Evgeny Minin has been working for the company for three years; a month ago he took over as head of sales, and at the same time he moved from Nizhnevartovsk to the Moscow region, where the company is located. He is the one who told our publication about how the company is developing today.

### FROM AN IDEA TO INNOVATION

Despite the fact that I have been working for the company for several years, when you are in close proximity to the enterprise, you understand better what it is all about and get a lot of new and useful information. And I would like to point out that the company has made a huge step forward since it started. We started in 2017 with the desire to make the infrastructure of cities for people with disabilities in Russia as comfortable and safe as in developed countries. We started right away as a full-cycle production facility. We gradually increased the number of orders, set up our own design office, and formed divisions in our areas. As early as 2018, we received our first awards: “Best Entrepreneur in Production Activity” and “Best Startup”. This was also the time when we started cooperating with the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region. And that was just the beginning.

Today, MZPM is an innovative enterprise with over 100 employees. It is a highly professional team. I can see how effectively my colleagues interact with each other, and there is a constant dialogue and discussion of new ideas that contribute to the company's development. It is thanks to such constructive teamwork that we have not only significantly expanded our production base, having bought 1.3 hectares with a production area of 2.5 thousand square meters and equipped production buildings with the latest equipment, but we have also increased our range of products and services.

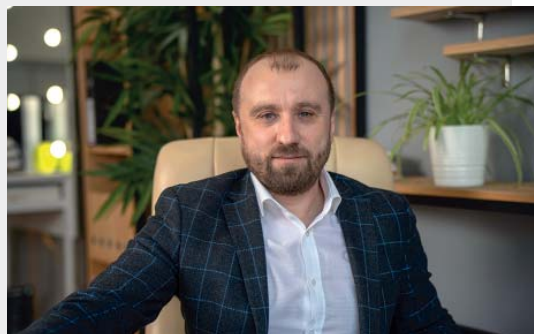
Today we manufacture and maintain dozens of different types of lifting equipment: inclined and vertical lifts, shaft hoists, stairlifts and wheelchair ramps of all kinds.



As head of sales, I have a large pool of tasks that serve the main purpose of promoting our products on the market and making them competitive. And we have a lot to be proud of: the geography of our equipment deliveries ranges from Kaliningrad to Vladivostok. Our equipment is installed, for example, in the Kremlin Riding School at the VDNH. Several units of equipment are installed on federal highways under construction.

We can confidently say that our factory is the most customer-oriented.

The priority is the complete safety of the users of lifting equipment. The products are subjected to strict and multi-stage controls: load testing, inspection of all components and details for compliance with GOST.



### MORE THAN A LIFT

As an innovative company, we have already gone beyond the production of lifting devices alone. Diversification makes the business much more resilient to any external influences.

During the pandemic, we developed and assembled the world's first mobile platform gas analyzer (GAMP) for landfills. In 2020, we won a competition for projects, and

a grant in the form of earmarked funding provided by the Innovations Promotion Fund allowed us not only to significantly develop our production, but also to obtain a patent for our invention. The innovative GAMP-1 device is a remote (non-contact) gas analyzer, a spectroradiometer for determining harmful substances in the atmosphere. It is designed for remote non-contact monitoring and control of the chemical composition of the atmosphere in the infra-red radiation range, for the detection and identification of vapours of chemically hazardous and poisonous substances. It can be used at landfills, various production facilities and other complex facilities. Besides, we produce a variety of bespoke metal products, as well as laser cutting of metals. Our plant is currently the only full-cycle production facility in Moscow and the Moscow region. In addition, although it is not usually talked about, our company is engaged in charity. The most recent was the purchase of a quadcopter for the special forces “GROM”, and wheelchairs for the military hospital. We occasionally buy wheelchairs for children as well. We actively cooperate with the administration of the Bogorodsky urban district and the town of Noginsk when doing this work.

As for our plans, there is an urgent need for lifts in the market today as manufacturers from unfriendly countries have left Russia. In cooperation with Turkey, we are setting up a venture (SPV) to implement a project to supply lifts and lift equipment to Russia and, at the same time, to export to that country our equipment, almost the entire range of MZPM.

Prepared by Alexandra Ubozhenko

## Роман Руднев: «У нас есть всё необходимое, чтобы стать лидерами в сфере производства современной строительной химии»



**К**омпания ООО «Эластомерик Системс» производит полимерные гидроизоляционные мастики, промышленные клеевые составы и другую строительную химию. О том, как удалось создать успешное, динамично развивающееся предприятие в столь непростою сегменте, мы узнали у основателя и генерального директора компании Руднева Романа Геннадиевича.

**– Роман Геннадиевич, производство в сфере средне- и малотоннажной химии считается сложным. Почему вы выбрали столь непростую отрасль для построения бизнеса?**

– Идея начать производство гидроизоляционных мастик возникла, когда мы убедились в отсутствии конкурентоспособных российских продуктов в этом сегменте рынка, присутствуя на нём в качестве подрядчиков. Мы оказывали услуги по ремонту и гидроизоляции кровель, стен, бетонных полов, подвалов. Пробовали различные типы продуктов от разных производителей.

Наша команда всегда была заинтересована в том, чтобы делать гидроизоляцию качественно. Мы давали гарантию на работы, поэтому очень внимательно выбирали мастики для каждого проекта. Поскольку в России не было популярных производителей жидкой полимерной гидроизоляции, мы поняли, что можем занять новую нишу.

**– С чего началась история компании?**

– Мы росли постепенно, первые формулы для мастик узнавали «по знакомству» у коллег из-за границы, но приходилось проделывать большую работу, чтобы адаптировать их под доступное сырьё.

Это время очень многое дало нашей компании, ведь мы имели дело не только с теорией и химическими формулами. Благодаря работе на объектах была возможность наблюдать как ведёт себя продукт при нанесении, как полимеризуется, насколько долго служит в конкретных условиях. Мы перепробовали массу составов и технологий, смогли выбрать из них лучшие, чтобы положить в основу действующей продуктовой линейки.

**– Когда появился ваш бренд, какие этапы развития прошла компания?**

– Торговая марка Elastomeric Systems была зарегистрирована в 2014 году. Тогда же было запущено производство собственных полиуретановых мастик. В последующие годы расширяли парк оборудования, совершенствовали технологии и наращивали объёмы производства. Ассортимент пополнился новыми сериями мастик, а также специализированными промышленными красками и составами для наливных полов.

Самый популярный продукт – мастика для металлических и шиферных кровель серии 911 – вышел в 2016 году. Её активно применяют не только в сфере промышленной гидроизоляции, но и для ремонта кровель частных домов, гаражей. Плюсами этого продукта являются простота нанесения, большой выбор расцветок, невысокие требования к подготовке основания.

В 2018 году под брендами Cargosil и Dr.Rubber начали выпуск автомобильной химии и гидроизоляции для грузовых фургонов.

На сегодняшний день активно растёт и развивается направление клеевых составов индустриального класса под брендом ADHESOL.

**– Что помогло компании так быстро развиваться?**

– В первую очередь – люди. Мы постоянно привлекали и продолжаем привлекать к работе высококлассных специалистов: химиков, технологов, талантливых менеджеров. Мы очень ценим таких людей и стараемся создать для них комфортные условия, потому что от них зависят вектор развития и успех компании.

Конечно, развитие было невозможно и без собственной лаборатории, без налаженной логистики, сервиса и постоянного совершенствования.

Сейчас мы предлагаем заказчикам не только отдельные продукты, но и целые системы: наборы средств для решения конкретных задач. Например, заказывая у нас систему для гидроизоляции кровли, клиент получает всё необходимое – от грунта и армирующей ткани до финишного покрытия – и подробные инструкции по работе с каждым материалом.

В последние годы развитию компании помогла и стратегия импортозамещения. Многие зарубежные бренды ушли с российского рынка или существенно повысили цены. Заказчики ищут более доступные и выгодные решения, а мы стараемся сделать всё возможное, чтобы они сделали выбор в нашу пользу.

**– Расскажите подробнее о планах на будущее. Какие цели вы ставите перед компанией?**

– У нас амбициозные цели. Планируем обеспечить рынок России и СНГ отечественной строительной химией высокого качества, стать лидерами в производстве гидроизоляционных мастик, красок, полимерных покрытий и промышленных клеев. Я уверен, что сегодня компания имеет всё необходимое, чтобы стать флагманом в этой отрасли.

Для нас важно продвигать эффективные и экологичные решения. Поэтому мы продолжим рассказывать о безопасности и рентабельности новых продуктов, популяризировать бережное отношение к природе, ведь наши продукты позволяют снизить нагрузку на окружающую среду.

Наконец, мы осознаём, что на данный момент не просто развиваем свой бизнес, а делаем вклад в экономику нашей страны, в её независимость и конкурентоспособность. Это очень ответственная миссия!

**Подготовила Екатерина Золотарёва**



## Roman Rudnev: “We have everything we need to become leaders in the production of modern construction chemicals”

The company LLC “Elastomerik Systems” produces waterproofing mastics based on acrylic, PVC and polyurethane, paints, adhesives and other construction chemicals. How we managed to create a successful, dynamically developing enterprise in a very difficult segment, we learned from the founder and CEO of the company – Roman Rudnev.

– Roman Gennadievich, production in the field of medium- and low-tonnage chemistry is considered difficult. Why did you choose such a difficult industry to build a business in?

– The idea to start the production of waterproofing mastics arose when we were convinced of the lack of competitive Russian products in this market segment, being present at it as contractors. We provided services for the repair and waterproofing of roofs, walls, concrete floors, basements.

Our team has always been interested in doing high-quality waterproofing. We gave a guarantee for the work, so we chose mastics for each project very carefully. Since there were no popular manufacturers of liquid polymer waterproofing in Russia, we realized that we could occupy a new niche.

– How did the history of the company begin?

– We grew gradually, the first formulas for mastics were learned “by acquaintance” from colleagues, but a lot of work had to be done to adapt them to the available raw materials.

This time has given a lot to our company, because we were dealing not only with theory and chemical formulas. Thanks to the work at the facilities, it was possible to observe how the product behaves when applied, how it polymerizes, how long it serves in specific conditions. We have tried a lot of formulations and technologies, were able to choose the best ones to form the basis of the current product line.

– When did your brand appear, what stages of development did the company go through?

– The Elastomerik Systems trademark was registered in 2014. At the same time, the production of its own polyurethane mastics was launched. In subsequent years, we expanded the equipment fleet, improved technologies and increased production volumes. The range has been



replenished with new series of mastics, as well as specialized industrial paints and compositions for self-leveling floors.

The most popular product – mastic for metal and slate roofs of the 911 series – was released in 2016. It is actively used not only in the field of industrial waterproofing, but also for the repair of roofs of private houses, garages. The advantages of this product are the ease of application, a large selection of colors, low requirements for the preparation of the base.

In 2018, under the brands Cargosil and Dr.Rubber, the production of automotive chemicals and waterproofing for cargo vans began.

To date, the direction of industrial-grade adhesives under the brand ADHESOL is actively growing and developing.

– What helped the company to develop so quickly?

– First of all, people. We have constantly attracted and continue to attract highly qualified specialists to work: chemists, technologists, talented managers. We really appreciate such people and try to create comfortable conditions for them, because the vector of development and success of the company depends on them.

Of course, development would be impossible without our own laboratory, without well-established logistics, service and continuous improvement.

Now we are trying to offer customers not only individual products, but also whole



systems: sets of tools for solving specific tasks. For example, when ordering a roof waterproofing system from us, the client receives everything he needs: from the soil and reinforcing fabric to the finishing coating, and detailed instructions on how to work with each material.

In recent years, the company’s development has also been helped by the import substitution strategy. Many foreign brands have left the Russian market or significantly increased prices. Customers are looking for more affordable and profitable solutions, and we are trying to do everything possible so that they make a choice in our favor.

– Tell us more about your plans for the future. What goals do you set for the company?

– We have ambitious goals. We plan to provide the Russian and CIS markets with domestic construction chemicals of high quality, to become leaders in the production of waterproofing mastics, paints, polymer coatings and industrial adhesives. I am sure that today the company has everything it needs to become a flagship in this industry.

It is important for us to promote efficient and environmentally friendly solutions. Therefore, we will continue to talk about the safety and profitability of new products, to promote respect for nature, because our products can reduce the burden on the environment.

Finally, we realize that at the moment we are not just developing our business, but making a contribution to the economy of our country, to its independence and competitiveness. This is a very responsible mission!

Prepared by  
Ekaterina Zolotareva

## Евгения Кривошеева, «Швейная мастерская № 1»: «ЛЮБОЙ КРИЗИС – ЭТО СТИМУЛ К РАЗВИТИЮ!»



**И**нновационное предприятие «Швейная мастерская № 1» – лидер в производстве штор и интерьерного текстиля для владельцев салонов, частных декораторов и дизайнеров интерьера. Цеха мастерской открыты в Москве и Московской области: в Наро-Фоминске, Обнинске; есть и действующий филиал за границей – во Франции. Широкая география продаж, профессиональные сотрудники, современное оборудование и программное обеспечение, способность своевременно реагировать на экономические изменения позволяют компании занимать ключевые позиции на российском рынке. Для руководителя «Швейной мастерской № 1», автора и преподавателя курсов и мастер-классов по технологиям пошива и развитию швейного бизнеса Евгении Кривошеевой любой кризис – возможность для роста. Об уникальных качествах русского человека, воздействии санкций на производственные процессы «Швейной мастерской № 1», точках роста, задачах, которые стоят сейчас перед компанией, и многом другом – в интервью с Евгенией.

**– Евгения, оцените работу «Швейной мастерской № 1» за прошлый год. Какое влияние оказали на ваш бизнес санкции и непростая экономическая повестка?**

– В прошлом году было тяжело. Во-первых, в России образовался дефицит необходимых для моего бизнеса тканей. Раньше мы ввозили ткани из Европы напрямую, сейчас, когда разрушились прежние логистические цепочки, приходится искать обходные пути для того, чтобы продолжать производить наши изделия. Логистика стала более долгой, поэтому сырьё теперь стоит гораздо больше, чем до санкций.

Кроме того, санкции привели к падению доходов населения. У людей нет уверенности в завтрашнем дне, и они тратят на данный момент деньги на покупку только самых необходимых товаров: еды, одежды и т. д. А вот мебель, предметы интерьера, шторы стали покупать в меньшем объёме. В результате спрос на нашу продукцию упал.

Но главная сложность, с которой мы столкнулись, – импортозамещение оборудования. «Швейная мастерская № 1» оснащена разработанными и запатентованными в Голландии инновационными роботами, которые создают некоторые элементы штор и текстильной продукции.

Мы начали их закупать в рамках развития производства по плану постепенного внедрения оборудования, составленному с нашими голландскими партнёрами на пять лет вперёд. Частично уже успели приобрести ряд механизмов, но отнюдь не всё, что было запланировано. К сожалению, решить вопрос с дальнейшим приобретением оборудования в обозримом будущем невозможно, так как из-за нынешней обстановки Голландия перестала с нами работать, а в других странах ничего подобного нигде больше не выпускают.

Ещё одно «но» связано с обслуживанием того оборудования, которое мастерская уже приобрела, так как в России нет способных взяться за это специалистов.

Мало того, вообще всей техникой, которая есть у нас арсенале, становится всё дороже пользоваться. Приведу пример. Раньше мы покупали иголки в Европе. Они позволяли делать миллион операций. Сейчас приходится пользоваться иглами из Китая. Одна иголка может выполнить только 50 тыс. операций. Да, она стоит чуть дешевле, чем европейская, но время её эксплуатации в 20 раз меньше!

**– Несмотря на все сложности, наверняка было и что-то положительное?**

– Конечно, было. В первую очередь мы смогли немного расшириться. В мастерской до сих пор идёт набор швей: когда ко мне приходит человек с золотыми руками, я непременно нахожу для него работу.

Также в 2022 году мы увеличили склад, взяли туда на работу ряд сотрудников, не-

смотря на то, что сейчас весьма затратно расширяться из-за падающего рынка.

Хочу сказать, что возможности для развития есть всегда. Любой кризис – это стимул к развитию. Предпринимателю так или иначе приходится постоянно подстраиваться под рынок. Я не встречала в своей жизни ни одного бизнесмена, который бы, столкнувшись с кризисом, сложил ручки на груди и сказал: «Ну раз кризис, то всё – я сдаюсь!»

Выживать владельцам малого бизнеса помогают свойственные русскому человеку высокая адаптивность и находчивость. Русский человек очень быстро принимает решения, идёт на риск, на лету подлаживается к новым условиям. Я думаю, наши нигде не пропадут!

**– Вы не только великолепный руководитель, но и автор, преподаватель мастер-классов, курсов по швейному делу. Что появилось в этом плане нового в минувшем году?**

– Активное развитие получило наставничество – бизнес-консультации в офлайн-формате. Я не очень люблю онлайн-курсы, так как профессия швеи находится непосредственно на кончиках пальцев: пока сам не попробуешь, ничему не научишься.

В рамках наставничества в прошлом году я прилично полетала по стране, провела большое количество мастер-классов в разных российских регионах и городах по развитию швейного производства для предпринимателей.

Планирую развивать это направление и в наступившем году.

**– В чём вы видите точки роста «Швейной мастерской № 1»?**

– Переход из сектора B2B в сектор B2C. Речь идёт именно о коммерческих объектах: гостиницах, девелоперских объектах.

В прошлом году мы «закрыли» отель в Магадане и часть санаторно-курортного комплекса «Мрия Резорт & СПА» в Крыму. Сейчас открываем девелоперский проект ЖК «Сколково Парк». В разработке ещё несколько заказов по работе с коммерческой недвижимостью.

**– Собираетесь ли дальше масштабироваться?**

– Да, собираемся. Есть планы и на Европу, и на Ближний Восток. Думаю, в этом году постараемся сделать шаги в этом направлении.

**– Евгения, какие главные задачи стоят перед вашей компанией? На чём планируете сделать акцент?**

– Наши задачи – продолжать идти вперёд, развивать лёгкую промышленность в России, давать россиянам рабочие места и возможность хорошо зарабатывать, нести людям красоту и уют.

Подготовила Светлана Колодиева





**I**nnovation enterprise Sewing Workshop № 1 is the leader in the production of curtains and interior textiles for salon owners, private decorators, interior designers. Workshops are open in Moscow and Moscow region: Naro-Fominsk, Obninsk, there is also an operating branch abroad – in France. The wide geography of sales, professional staff, modern equipment and software, the ability to react promptly to economic changes allow the company to hold key positions on the Russian market. For the head of Sewing Workshop № 1, the author and teacher of courses and workshops on sewing technologies and sewing business development Evgeniya Krivosheeva any crisis is an opportunity for growth. In an interview with Evgeniya we will talk about the unique qualities of the Russian man, the impact of sanctions on the production processes of Sewing Workshop № 1, as well as points of growth and challenges that the company is now facing.

## Evgeniya Krivosheeva, Sewing Workshop № 1: “ANY CRISIS IS A STIMULUS FOR DEVELOPMENT!”

– *Evgeniya, how do you evaluate the work of the Sewing Workshop № 1 in the past year? How did the sanctions and the difficult economic agenda affect your business?*

– Last year was difficult.

First of all, in Russia there was a shortage of fabrics necessary for my business. We used to import fabrics directly from Europe, but now that the former logistics chains have collapsed, we have to find workarounds to continue producing our products. Logistics have become longer, so raw materials now cost much more than before the sanctions.

In addition, the sanctions have caused people’s incomes to fall. People have no confidence in the future, and they spend their money now only on the most necessary goods: food, clothes, and so on. And they buy less furniture, furnishings and curtains. As a result, the demand for our products has decreased.

But the main difficulty we faced was the import substitution of equipment. Sewing Workshop № 1 is equipped with innovative robots, developed and patented in Holland, which make some elements of curtains and textile products.

We started to buy them as a part of production development, according to the plan of gradual introduction of equipment, made with our Dutch partners for 5 years ahead. We have already managed to buy a number of machines, but not everything that was planned. Unfortunately, it is impossible to solve the problem with further purchase of equipment in the foreseeable future, because due to the current situation Holland has stopped working with us, and there is no such equipment produced anywhere else in the world.

Another problem is the maintenance of the equipment that the workshop has already

purchased, because there are no specialists in Russia who can do it.

Moreover, in general, all the equipment in our arsenal is becoming more and more expensive to use. Let me give you an example. We used to buy needles in Europe. They allowed us to do a million operations. Now we have to use needles from China. One needle can only do fifty thousand operations. Yes, it is a little cheaper than a European needle, but it has twenty times less lifespan!

– *Surely, despite all the difficulties, there was something positive?*

– Of course there was. First of all, we were able to expand a bit. We are still hiring seamstresses in the workshop: if a person with golden hands comes to me, I always find a job for him.

Also in 2022, we expanded the warehouse and hired a number of employees, although now it is very expensive to expand because of the falling market.

I would like to say that there is always an opportunity for development. Any crisis is a stimulus for development. A businessman has to constantly adapt to the market in one way or another. I have never met a businessman who, faced with a crisis, folded his arms and said: “Well, since there’s a crisis, that’s it: I give up!”

Small business owners are helped to survive by the high adaptability and resourcefulness inherent in the Russian person. A Russian makes decisions very quickly, takes risks, and adapts quickly to new conditions. I think our people will always stay afloat.

– *Evgeniya, you are not only a great leader, but also an author and teacher of*

*master classes and sewing courses. What’s new in this regard in the past year?*

– Mentoring-business consultations in offline format – has been actively developed. I don’t really like online courses, because the sewing profession has to be felt with the fingers: until you try it yourself, you can’t learn anything.

As part of my mentoring, last year I flew around the country, held a large number of master classes in different Russian regions and cities to develop sewing production for entrepreneurs.

I plan to develop this area next year.

– *What do you see as the growth points of Sewing Workshop № 1?*

– The transition from the B2B sector to the B2C sector. We are talking about commercial facilities: hotels, development projects.

Last year we “covered” a hotel in Magadan and part of the resort complex “Mria Resort & SPA” in Crimea. Now we are opening Skolkovo Park residential development project. In development a few more orders for commercial real estate.

– *Will you continue to scale?*

– Yes, we are. There are plans for Europe and the Middle East. I think this year we will try to take steps in that direction.

– *Evgeniya, what are the main goals for your company? What do you plan to focus on?*

– Our goals are to keep moving forward, to develop light industry in Russia, to give Russians jobs and the opportunity to earn good money, and to bring beauty and comfort to people.

Prepared by Svetlana Kolodieva

## Анна Богаделина: «И НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО!»

**К**омпания «Шуйские ситцы», комбинат полного цикла текстильного производства, перешагнула 200-летний рубеж своей истории в 2020 году. Третий век развития начался с пандемии, экономических ограничений и форс-мажорных событий мирового масштаба. Тем не менее предприятие не останавливалось ни на один день и 2022 год завершило с отличными финансовыми результатами.

О том, как предприятию это удалось, о его сегодняшнем дне, победах и перспективах нам рассказала генеральный директор ОАО Хлопчатобумажный комбинат «Шуйские ситцы» Анна Богаделина.



**– Анна Викторовна, как комбинату удалось выстоять? В чём ваша сила?**

– Когда быстро думаешь и много работаешь – нет ничего невозможного. Если заглянуть в нашу историю, купцы Посылины, основавшие первую ситценабивную мануфактуру в Шуе в начале XIX века, были по происхождению крепостными крестьянами. Не дожидаясь отмены крепостного права, они выкупили «вольную» для себя и семьи, построили фабрики; вкладывали большие деньги в модернизацию производства, в развитие города.

На первой в царской России выставке мануфактурных изделий ткани Посылиных получили Большую Золотую медаль за «прочность краски и доброту ткани при умеренной цене». В этом ключе и мы развиваемся. Не ждём благоприятных обстоятельств, принимаем смелые и нестандартные решения, за качество тканей отвечаем лично.

**– И сохраняете преемственность поколений! Отец передал вам управление предприятием вместе с иммунитетом к кризисам?**

– Да, мой отец, Виктор Александрович Богаделин, возглавивший компанию в 1996 году, фактически спас предприятие: выбрал путь модернизации и повышения производительности, инвестировал в развитие, хотя даже просто выжить производствам в те времена было нелегко. Папа научил меня видеть в каждой трудной ситуации новые возможности, никогда не опускать руки и смотреть вперёд. Он смог объединить несколько текстильных фабрик в предприятие полного цикла производства, обеспечив конкурентоспособность и устойчивость компании к колебаниям рынка.

**– Компания «Шуйские ситцы» обрела широкую известность в 2022 году, когда вся страна узнала, кто производил постельное бельё для «ИКЕА». Как удалось повернуть ситуацию ухода крупнейшего заказчика в свою пользу?**

– Да, потеря значительных объёмов производства и гарантированного сбыта стала серьёзным испытанием. Но паники у нас не было: мы-то знаем, что выход всегда есть! Паника была у потребителей, привыкших к постельному белью «европейского» качества и размеров. Это и привело нас к верному решению. Мы быстро подумали, посчитали... и в рекордные сроки, буквально за месяц от разработки рисунка до поставки готового постельного белья на маркетплейсы, вывели на рынок продукт, идентичный по размерам и качеству тому, что раньше продавался в сетевых магазинах под иностранным брендом. Коллекцию назвали YERRNA, и объёмы её продаж за несколько месяцев заместили объёмы, потерянные из-за прекращения сотрудничества с международной сетью. Признаться, мы сами не рассчитывали на столь успешный и быстрый результат.

**– Фурор на Московской неделе моды тоже был неожиданным?**

– Все приятные «неожиданности» – результат большой, кропотливой и вдохновенной работы! Коллекция Виктории Андреяновой, которая стала украшением главного подиума столицы этим летом, создана из тканей нашего традиционного ассортимента. Я всегда была уверена, что из наших тканей можно и нужно шить подиумные коллекции. Первый шаг в этом направлении сделал великий Вячеслав Зайцев в начале века: его коллекция из ткани

«Шуйских ситцев» до сих пор вызывает восхищение на показах. Много лет подряд мы снабжаем тканями начинающих модельеров в вузах и детских студиях моды нашего региона и вместе с ними побеждаем в профессиональных конкурсах. Коллекция – продукт нашей коллаборации с известным российским дизайнером Викторией Андреяновой – стала новым уровнем в нашем развитии как поставщика тканей для модной индустрии.

А начался 2022 год поставкой тканей производства компании «Шуйские ситцы» для летней коллекции женской одежды компании «Фаберлик». Завершился – творческой коллаборацией с художником Надеждой Васильевой и компанией СТВ, результатом которой стал выпуск ткани с принтом-комиксом на тему фильмов «Брат» и «Брат 2».

**– Что ещё из «невозможного» вам удаётся, вопреки обстоятельствам?**

– Для решения кадровой проблемы включились в качестве опорного бизнеса в федеральную программу «Профессионалитет», участвуем в подготовке рабочих кадров для текстильной промышленности.

Первыми из текстильных предприятий региона начали работу в проекте «Открытая промышленность», готовимся к запуску промышленного туризма. Открытость – синоним честности, а честность – необходимое условие качества.

Встала необходимость выполнить госбронзаказ – мобилизовали все ресурсы и не подвели. Когда я говорю, что нет ничего невозможного, думаю о своей команде. Это люди, преданные профессии и заточенные на результат. Люди, для которых «Шуйские ситцы» – дело жизни и дело чести.



The company Shuyskie Sitsy is a full-cycle textile mill, which has passed the 200-year milestone of its history in 2020. The third century of development began with a pandemic, economic constraints and force majeure events on a global scale. Nevertheless, the company did not stop for a single day and ended the year 2022 with excellent financial results. Anna Bogadelina, General Director of Shuyskie Sitsy, told us how the company managed to do it, about its current day, victories and prospects.

## Anna Bogadelina: “AND THE IMPOSSIBLE IS POSSIBLE!”



– Anna Viktorovna, how did the mill manage to survive all these years? What is your power?

– If you think and work fast, nothing is impossible. If you look back in our history: Posylin merchants, who founded the first cotton textile mill in Shuya at the beginning of the 19th century, were serfs by birth. Without waiting for the abolition of serfdom, they bought “letters of freedom” for themselves and their families, built mills, invested a lot of money in the modernization of production, in the development of the city.

At the first exhibition of manufactured goods in tsarist Russia the fabrics of the Posylin family were awarded the Great Gold Medal for “durability and quality of fabrics at a reasonable price”. We are developing in this direction. We do not wait for favorable circumstances, we take bold, non-standard solutions, we are personally responsible for the quality of fabrics.

– And you maintain the continuity of generations! Did your father hand over the management of the company to you along with immunity to crises?

– Yes, my father, Victor Alexandrovich Bogadelin, who headed the company in 1996, actually saved the company: he chose the path of modernization and increasing productivity, invested in development, although it wasn't easy for the production to survive in those times. My father taught me to see new opportunities in every difficult situation, never to give up and to look forward. He was able to merge several textile mills into a full-cycle enterprise, making the company competitive and resistant to market fluctuations.

– Shuyskie Sitsy became widely known in 2022, when the whole country found out who was producing bedding for IKEA. How did you manage to turn the situation with the departure of the biggest customer in your favor?

– Yes, the loss of significant production volumes and guaranteed sales was a serious challenge. However, we didn't panic: we know there's always a way out! The panic was among consumers who were used to bed linen of “European” quality and size. This led us to the right decision. We thought fast, calculated... And in record time, in just one month, from the design drawing to the delivery of the finished bedding to the market, we launched a product identical in size and quality to what was previously sold in chain stores under a foreign brand. The collection was called YERRNA and in a few months its sales volume replaced the volume lost due to the termination of cooperation with the international chain. To be honest, we did not expect such a successful and quick result.

– The furor that your company had at Moscow Fashion Week was also unexpected?

– All pleasant “surprises” are the result of hard, painstaking and inspired work! Viktoria Andreyanova's collection, which became the “embellishment” of the capital's main catwalk this summer, was created from fabrics from our traditional assortment. I have always been sure that it is necessary and possible to sew



collections for the catwalk from our fabrics. The first step in this direction was made by the great Vyacheslav Zaitsev at the beginning of the century: his collection made of Shuyskie Sitsy fabric is still admired at catwalks. For many years in a row we have been supplying fabrics to budding fashion designers at universities and children's fashion studios in our region, and together with them we win professional competitions. The collection – the result of our cooperation with the famous Russian designer Viktoria Andreyanova – was a new level in our development as a supplier of fabrics for the fashion industry.

And 2022 began with the delivery of fabrics of the company Shuyskie Sitsy for a summer collection of women's clothing of the company Faberlic. It ended with a creative cooperation with the artist Nadezhda Vasilyeva and STV company, which resulted in a fabric with a comic print on the theme of “Brother” and “Brother 2”.

– What other “impossible” things do you manage to do despite the circumstances?

– In order to solve the staff problem we were included as a supporting enterprise in the federal program “Professionalism”, we participate in the training of workers for the textile industry.

We were the first textile company in the region to start the “Open Industry” project, and we are in the process of preparing for industrial tourism. Openness is synonymous with honesty, and honesty is a necessary condition for quality.

There was a need for fulfillment of the state defense order – we mobilized all resources and did not fail. When I say that nothing is impossible, I am thinking of my team. These are people who are dedicated to their profession and focused on results. People for whom the Shuyskie Sitsy company is a matter of life and honor.

Управляющая компания «Кашира-Парк» предоставляет услуги современной особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Кашира» для высокотехнологичного и промышленного бизнеса. О возможностях ОЭЗ и её преимуществах для инвесторов мы беседуем с Дмитрием Зубовым, генеральным директором УК «Кашира-Парк».

## ДМИТРИЙ ЗУБОВ: «ПОСТОЯННО ИДЁМ НАВСТРЕЧУ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ, ЧТОБЫ ИХ ПРОЕКТЫ СОСТОЯЛИСЬ»

**– Дмитрий Александрович, когда была создана ОЭЗ «Кашира»? В чём её преимущества в сравнении с другими ОЭЗ Подмосковья?**

– Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Кашира» была создана в ноябре 2019 года. Основная идея проекта – использовать выгодную локацию городского округа Кашира, наличие свободных земельных площадей и энергетических ресурсов для создания кластера промышленных предприятий в Московской области. Для того чтобы сделать создаваемый индустриальный парк ещё более привлекательным для инвесторов, нами было принято решение о получении статуса особой экономической зоны.

Сегодня ОЭЗ ППТ «Кашира» – это современная площадка для высокотехнологичного и промышленного бизнеса с инфраструктурой, отвечающей требованиям производственной деятельности любых видов.

Наши преимущества напрямую связаны с самыми «острыми» вопросами функционирования и развития производств. Крайне важна локация: удобное расположение ОЭЗ рядом с трассой М-4 «Дон» сильно упрощает логистику и предоставляет лёгкий доступ к рынкам сбыта. Наша территория в 500 га позволяет разместить даже самые крупные предприятия и предусмотреть их перспективное развитие. А близость к городу Кашире позволяет обеспечить предприятия квалифицированными трудовыми ресурсами.

Другой важнейший вопрос для инвесторов – это обеспечение производства достаточными ресурсными мощностями. И в этом наше главное преимущество, так как уже на этапе создания индустриальный парк был оснащён всеми необходимыми коммуникациями: газом, электричеством, водой.

Также отмечу ещё один существенный плюс – к моменту получения статуса ОЭЗ был разработан и утверждён проект планировки территории, что существенно упрощает получение потенциальными резидентами разрешений на строительство предприятий.

Все эти преимущества позволяют инвесторам успешно проходить кредитные комитеты в банках и инвестиционных фондах, так как к моменту начала проектирования и строительства предприятия

у инвестора уже имеются полный пакет технических условий на энергетические ресурсы и качественные документы на земельные участки с соответствующими видами разрешённого использования.

Кстати, вся инфраструктура ОЭЗ создана за счёт частных инвестиций, без привлечения бюджетных средств, а земельные участки находятся в частной собственности.

**– Какой функционал осуществляет УК?**

– Формально основная функция управляющей компании – это создание и обеспечение функционирования всей инфраструктуры ОЭЗ. Но для нас главной миссией является сопровождение каждого шага потенциального инвестора: от получения статуса резидента ОЭЗ до последующего строительства и запуска производства. Главное, чтобы финансовая модель инвестора сложилась, и проект состоялся. Поэтому мы работаем в режиме «одного окна», помогая инвестору в любом вопросе: это консультирование по взаимодействию с органами власти, помощь в получении проектного финансирования и в выборе подрядчиков, юридическое и налоговое консультирование и пр.

**– Как вы привлекаете новых резидентов и инвесторов?**

– Привлечение новых резидентов в первую очередь строится через взаимодействие с органами власти, профильными ассоциациями, торговыми палатами, консультантами и другими участниками рынка промышленной недвижимости. Это связано с тем, что выбор площадки для реализации производственного проекта – сложный многоэтапный процесс, который требует решения множества вопросов. Поэтому инвесторы, столкнувшись с такой задачей, предпочитают обращаться за помощью в организацию, чьи сотрудники обладают соответствующими компетенциями.

Отдельно стоит сказать об эффективности роуд-шоу и заседаниях рабочих групп торговых палат. В ходе таких мероприятий инвесторы имеют возможность получить ответы на все интересующие их вопросы.

Ну и главное – это то, что нам удалось сформировать профессиональную команду специалистов ОЭЗ, которая компетентно консультирует потенциальных инвесторов по широкому спектру вопросов: от налого-



вых и таможенных нюансов, мер поддержки органами власти до проектирования, капитального строительства и ввода в эксплуатацию. И, наверное, лучшей оценкой этой работы является то, что к нам обращаются как иностранные инвесторы, так и инвесторы из других регионов России.

**– Бесперебойное обеспечение функционирования ОЭЗ наверняка хлопотно и требует постоянного внимания. Как вы находите время для отдыха, что позволяет вам восстанавливать внутренние ресурсы?**

– Для нас каждый проект, реализуемый на территории ОЭЗ, как родной: переживаем за инвесторов и стараемся во всём поддерживать. В трудные времена пандемии и непростые сегодняшние дни мы постоянно идём навстречу нашим резидентам с одной целью: чтобы проект состоялся! И такую же поддержку чувствуем от органов власти, ресурсоснабжающих и подрядных организаций.

Действительно, это большая ответственность, которая отнимает много сил. Лично я пополняю внутренние ресурсы на природе, очень люблю рыболовный спорт. Благо, что для этого не нужно далеко ехать, у нас в Московской области есть для этого все условия и возможности.

**– Какие цели вы ставите перед УК «Кашира-Парк» на ближайшие годы?**

– Уже сегодня на полках российских магазинов есть продукция нашего первого якорного резидента – тепличного комплекса «Агрокультура Групп». Получили статус резидента ОЭЗ и ведут строительство ещё пять инвесторов, а в сумме это больше 1500 рабочих мест и 22 млрд руб. инвестиций. На ближайшие годы в планах ОЭЗ – удвоить количество резидентов, для этого потребуются провести серьёзную работу. Приглашаем всех к сотрудничеству!

Подготовила  
Екатерина Золотарёва



**DMITRY ZUBOV:****“WE ARE CONSTANTLY TRYING TO HELP OUR RESIDENTS WITH ONE GOAL IN MIND – TO MAKE THE PROJECT HAPPEN!”**

**T**he Kashira Park Management Company provides the services of the modern Kashira Special Economic Zone of the industrial and manufacturing type for high-tech and industrial businesses. We talk to Dmitry Zubov, CEO of Kashira-Park Management Company, about the possibilities of the SEZ and its advantages for investors.



– *Mr. Zubov, when was the Kashira SEZ established? What are its advantages compared to other SEZs in the Moscow region?*

– The Kashira Special Economic Zone of Industrial and Manufacturing Type was created in November 2019. The main idea of the project was to use the favourable location of the urban district of Kashira, the availability of free land and energy resources to create a cluster of industrial enterprises in the Moscow region. In order to make the industrial park being created even more attractive to investors, we decided to obtain special economic zone status.

Today, the Kashira SEZ is a modern site for high-tech and industrial businesses, with infrastructure that meets the requirements of any type of industrial activity.

Our advantages are directly related to the most “acute” issues of operation and development of production facilities. Location is extremely important: the convenient location of the SEZ next to the M-4 Don highway greatly simplifies logistics and provides easy access to markets. Our 500-hectare territory makes it possible to accommodate even the largest enterprises and to provide for their future development. And the proximity to the city of Kashira makes it possible to provide businesses with a skilled human resource.

Another critical issue for investors is the provision of sufficient resource facilities. And this is our main advantage because the industrial park was already equipped with all the necessary communications: gas, electricity, and water.

I would also like to mention another significant advantage – by the time the SEZ status was granted, the territory planning project had been developed and approved, which significantly simplifies obtaining permits for the construction of enterprises by potential residents.

All of these advantages enable investors to successfully pass loan committees at banks and investment funds, as by the time the design

and construction of the enterprise begins, the investor already has a full package of technical conditions for energy resources and high-quality documents for land plots with the appropriate types of permitted use.

By the way, the entire SEZ infrastructure was created at the expense of private investment, without the attraction of budgetary funds, and the land plots belong to private ownership.

– *What is the function of the management company?*

– Formally, the main function of the management company is to create and ensure the functioning of the entire SEZ infrastructure. However, our main mission is to support every step of a potential investor – from obtaining the status of SEZ resident to the subsequent construction and launch of production. The main thing is to make sure that the investor’s financial model works and that the project is successful. That is why we work on a “one-stop-shop” basis, assisting investors in any matter: consulting on interaction with authorities, assistance in obtaining project financing and choosing contractors, legal and tax advice, etc.

– *How do you attract new residents and investors?*

– Attracting new residents depends primarily on interaction with authorities, industry associations, chambers of commerce, consultants and other players in the industrial real estate market. The reason for this is that selecting a site for an industrial project is a complicated multi-stage process that requires a lot of issues to be resolved. Therefore, investors, when faced with such a task, prefer to seek help from colleagues with relevant competences who are members of these organisations.

Special mention should be made of the effectiveness of road shows and working group meetings of the Chambers of Commerce. During such events, investors have the opportunity to obtain answers to all their questions.

And the most important thing is that we have managed to build a professional team of SEZ specialists, who competently advise potential investors on a wide range of issues, from tax and customs peculiarities and government support measures to design, capital construction and commissioning. And perhaps the best assessment of this work is that both foreign investors and investors from other regions of Russia come to us.

– *The smooth running of the SEZ is surely troublesome and requires constant attention. How do you find time to relax? What allows you to recover your inner resource?*

– Each project implemented within the SEZ is dear to us – we worry about the investors and try to support them in everything. In difficult times of pandemic and of these days, we are constantly trying to help our residents with one goal in mind – to make the project happen! And we feel the same support from the authorities, resource suppliers and contractors.

Indeed, it is a big responsibility that takes a lot of effort. Personally, I replenish my internal resources in nature; I am very fond of fishing. Fortunately, there is no need to travel far for that, and we have all the conditions and opportunities for it in the Moscow Region.

– *What plans do you have for Kashira Park Management Company in the coming years?*

– Already today, products from our first anchor resident, the Agrokultura Group greenhouse complex, are on the shelves of Russian shops. Five more investors have received the status of SEZ resident and conduct construction, totaling more than 1,500 jobs and 22 billion in investments. The SEZ plans to double the number of residents in the coming years; this will require serious work. Everyone is welcome to cooperate!



**ТАМАРА  
РОНДАЛЕВА:**

**В** 2022 году резиденты особой экономической зоны «Санкт-Петербург» инвестировали в проекты более 11 млрд рублей. Их совокупная выручка за прошлый год составила 78,3 млрд рублей, было создано около 900 новых рабочих мест, а на площадку пришло пять новых компаний. О том, как в новых экономических реалиях привлекать инвесторов, рассказывает генеральный директор ОЭЗ «Санкт-Петербург» Тамара Рондалева.

## «РЕЗИДЕНТЫ ОЭЗ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» РАЗВИВАЮТСЯ И МАСШТАБИРУЮТСЯ»

### НЕ СНИЖАЯ ТЕМПОВ ИНВЕСТИЦИЙ

В непростых условиях прошлого года ни один наш резидент не заявил об отказе от реализации своего проекта в ОЭЗ и не снизил темпов инвестирования в развитие продуктов и создание производственных мощностей. Практически все резиденты показали пусть небольшой, но рост по отношению к 2021 году.

В число лидеров по объёму инвестиций входят, например, крупные фармацевтические компании «Биокад» и «Фармасинтез-Норд». Ещё во времена пандемии фармацевтические компании в ОЭЗ «Санкт-Петербург» стали флагманами по производству антиковидной продукции. И сегодня тренд развития фармкомпаний сохраняется. Крупные игроки «Биокад», «ВЕРТЕКС», «Фармасинтез-Норд» и «Цитомед» выходят на вторые-третьи очереди реализации своих инвестиционных проектов, а это миллиардные инвестиции и значительные отчисления как в федеральную, так и в региональную казну.

Также рост показали компании, которые сейчас решают задачи по импортозамещению, например, в сфере электроники и микроэлектроники. Так, летом российский производитель электроники «ПАНТЕС» запустил новый завод на территории ОЭЗ. Открытие этого современного предприятия – огромный вклад в технологическую независимость нашей страны.

ОЭЗ «Санкт-Петербург» – идеальное место для развития высокотехнологичных компаний. В прошлом году мы достроили инновационный центр для размещения лабораторно-пилотного комплекса ООО «Газпромнефть – Промышленные инновации». Несмотря на то, что строительство центра началось в «ковидный» год, мы справились со всеми вызовами, объект был сдан в срок, инвестор получит готовые пло-

щадки в объёме 18 тыс. кв. метров, где будет разрабатывать современные технологии для нефтехимической отрасли.

Мы видим спрос со стороны потенциальных резидентов на земельные участки и готовые производственные площадки. При этом имеющихся площадей уже недостаточно, поэтому мы совместно с администрацией Санкт-Петербурга активно работаем над расширением ОЭЗ.

### Льготы и поддержка

Все резиденты ОЭЗ имеют налоговые и таможенные льготы, могут пользоваться готовой инженерной инфраструктурой. К тому же если раньше по налоговым льготам мы уступали некоторым регионам, то в ноябре 2021 года губернатор Александр Беглов подписал закон, согласно которому для новых резидентов ОЭЗ введена нулевая региональная ставка по налогу на прибыль.

Но, помимо льгот, важнейшее значение для резидентов имеет и слаженная работа управляющей компании. Мы действуем в режиме «одного окна» и оперативно откликаемся на запросы резидентов. На территории ОЭЗ работает целое управление по работе с инвесторами, а за каждым из них закреплён отдельный менеджер.

Мы помогаем компаниям прорабатывать новые логистические цепочки, решать вопросы с поставщиками комплектующих и оборудования, тесно взаимодействуя с Комитетом по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. Часто резиденты обращаются за помощью в подготовке бизнес-планов, за подбором подрядчиков, экспертной оценкой. Всё это мы делаем, так как за годы работы накопили все необходимые компетенции. Кроме того, мы сопровождаем инвестора на всех этапах строительства и помогаем с

прохождением экспертизы его проектной документации.

Мы хотим на федеральном уровне добиться новых мер поддержки компаний-резидентов ОЭЗ технико-внедренческого типа, а именно: льготной ставки по страховым взносам – такой же, как действует для ИТ-сферы (7,6%). Наши компании имеют высококвалифицированный и высокооплачиваемый персонал, и подобная льгота являлась бы существенной поддержкой для наших резидентов и позволяла бы вкладывать высвободившиеся средства в развитие наукоёмких технологий и производств.

### Инвестиционная привлекательность

Сегодня все ОЭЗ оказывают своим резидентам максимальную поддержку, но в здоровой конкуренции за инвестора у нашей территории есть уникальные преимущества. Во-первых, земельные участки, где происходит строительство, расположены компактно, что создаёт дополнительные удобства. Во-вторых, благодаря близости к крупнейшим транспортным узлам, логистическим хабам резиденты ОЭЗ «Санкт-Петербург» могут максимально оперативно наладить сбыт продукции.

Важным преимуществом является и то, что в регионе располагается большой комплекс предприятий, которые принимают участие в кооперационных связях наших инвесторов.

И самое главное – кадры. В Петербурге расположено огромное число вузов, которые готовят специалистов для высокотехнологичных производств, здесь сильнейшая образовательная и научная школа, поэтому нет кадрового дефицита – и это один из главных факторов, на которые обращает внимание инвестор, выбирая ту или иную площадку.

**Подготовила Екатерина Золотарёва**





## TAMARA RONDALEVA:

“THE RESIDENTS OF THE SPECIAL ECONOMIC ZONE ST. PETERSBURG ARE DEVELOPING AND EXPANDING”

**In** 2022 residents of Special Economic Zone St. Petersburg invested more than 11 billion rubles in projects. Their total revenue last year amounted to 78.3 billion roubles, about 900 new jobs were created, and 5 new companies came to the site. Tamara Rondaleva, the General Director of the SEZ St. Petersburg, tells about how to attract investors in the new economic realities.

### NOT SLOWING DOWN THE PACE OF INVESTMENT

In the difficult conditions of last year, not one of our residents announced the abandonment of their project in the SEZ and did not reduce the rate of investment in the development of products and the creation of production facilities. Almost all residents have shown even a small, but growth in comparison with 2021.

Among the leaders in terms of investment are, for example, large pharmaceutical companies Biocad and Pharmasintez-Nord. In the days of the pandemic, pharmaceutical companies in the SEZ St. Petersburg became the flagship in the production of anti-covid products. And today the trend of development of pharmaceutical companies remains. Major companies such as Biocad, VERTEX, Pharmasintez-Nord, and Cytomed are entering the second and third stages of their investment projects, which means billions of dollars in investments and significant revenues for both the federal and regional budgets.

Growth is also evident in the companies that are now solving import substitution tasks, for example, in the field of electronics and microelectronics. For example, in the summer the Russian electronics manufacturer PANTES opened a new plant on the territory of the SEZ. The opening of this modern enterprise is a huge contribution to the technological independence of our country.

The St. Petersburg SEZ is an ideal place for the development of high-tech enterprises. Last year we completed the construction of the Innovation Center to house the laboratory-pilot complex of Gazpromneft-Industrial Innovations LLC. Despite the fact that the

construction of the center began in a “covid” year, we overcame all the challenges, the facility was completed on time, and the investor will receive ready-made space of 18 thousand square meters, where he will develop modern technologies for the petrochemical industry.

We see demand from potential residents for land plots and ready-made production areas. At the same time, the available space is already insufficient, so we are actively working with the St. Petersburg administration to expand the SEZ.

### BENEFITS AND SUPPORT

All residents of the SEZ have tax and customs privileges, and can use the ready engineering infrastructure. Besides, if earlier we gave in to some regions on tax privileges, in November 2021 the governor Alexander Beglov has signed the law according to which the zero regional rate on the profit tax for the new residents of the SEZ is entered.

In addition to these advantages, the coordinated work of the management company is of great importance for the residents. We work on a “one-stop shop” basis and respond promptly to residents’ requests. There is a separate department on the territory of the SEZ to work with investors, and each of them has its own manager.

We help companies develop new logistics chains, solve problems with suppliers of components and equipment, and work closely with the Committee for Industrial Policy, Innovation and Trade of St. Petersburg. Residents often ask for help in preparing business plans, selecting contractors, and obtaining expert opinions. We do all this because we have accumulated all the

necessary skills over the years. In addition, we accompany the investor at all stages of construction and help with the expert examination of the project documentation.

We would like to obtain new support measures for companies located in SEZs at the federal level, namely a preferential rate for insurance premiums, the same as in the IT sphere – 7.6%. Our companies have highly qualified and well-paid staff, and such a benefit would be a significant support for our residents, allowing them to invest the freed-up funds in the development of high-tech technologies and production.

### INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Today all SEZs provide maximum support to their residents, but in the healthy competition for investors our territory has unique advantages. Firstly, the land plots where construction takes place are compactly located, which creates additional convenience. Secondly, due to the proximity of the largest transport and logistics hubs, the residents of the St. Petersburg SEZ can start selling their products as soon as possible.

Another important advantage is that the region has a large complex of enterprises, which take part in the cooperative relations of our investors.

And the most important thing is human resources. St. Petersburg has a large number of universities, which train specialists for high-tech industries, the strongest educational and scientific school, so there is no staff shortage – and this is one of the main factors which an investor pays attention to when choosing one site or another.

Prepared by Ekaterina Zolotareva

# Денис Антипов: «ОЭЗ «Доброград-1» имеет уникальный набор преимуществ для реализации инвестиционных проектов»

**ОЭЗ промышленно-производственного типа «Доброград-1» – готовая частная площадка, на территории которой осуществляется особый режим предпринимательской деятельности, предусматривающий значительный объём преференций. Формат частной ОЭЗ даёт возможность не зависеть от федерального финансирования, быть гибкими и оперативными в принятии любых решений.**

**ОЭЗ «Доброград-1» располагается во Владимирской области, всего в 5 км от города Доброграда, и занимает площадь 211 га.**

**Обо всех преимуществах, предоставляемых здесь резидентам, мы расспросили генерального директора УК ОЭЗ «Доброград-1» Дениса Антипова.**

– Денис, в чём преимущества ОЭЗ?

– Сегодня предпринимателями особенно востребованы преференциальные территории с льготными режимами. Это ОЭЗ, ТОСЭР, моногорода, кластеры, индустриальные парки, технопарки и другие.

Одним из самых эффективных и востребованных институтов развития являются ОЭЗ. Статистика по динамике появления таких промышленных площадок в различных регионах страны подтверждает это.

ОЭЗ «Доброград-1» – яркий проект, демонстрирующий комплексное динамичное развитие. Предприниматель-резидент ОЭЗ «Доброград-1» может рассчитывать на полный (в некоторых случаях уникальный) перечень льгот и преференций. Готовая инфраструктура, налоговые и таможенные льготы, оперативное предоставление ресурсов (земельных, инженерных), «дружественное» администрирование и сопровождение проектов – всё это позволяет значительно сократить сроки и финансовые издержки, предоставить конструктивные перспективы.

– Какие выгоды можно получить, став резидентом ОЭЗ «Доброград-1»?

– Резидент ОЭЗ получает регламентированный набор льгот и преференций, гарантированный ФЗ: налог на землю – 0% в течение первых 5 лет, транспорт и имущество – 0% в течение первых 10 лет; налог на прибыль – 2% первые семь лет; возможность освобождения от уплаты таможенных пошлин и НДС; готовая инфраструктура и коммуникации, подведённые к земельному участку; административное сопровождение управляющей компанией.

Также он может рассчитывать на оптимальные условия кооперационного сотрудничества, механизмы поддержки регионального

и федерального уровня, взаимодействие с бизнес-сообществами, образовательными и научными организациями.

Таможенная процедура «Свободная таможенная зона» также предусмотрена для резидентов. Её применение позволяет ввозить импортное оборудование, сырьё, материалы, комплектующие без взимания таможенных пошлин и уплаты НДС.

Уже на этапе реализации инвестиционного проекта и запуска производства резидент может сократить до 30% финансовых издержек и более чем в два раза – сроки запуска предприятия. Эти преференции позволяют производить конкурентоспособный продукт. Такие компании показывают очень высокую эффективность, значительную рентабельность, быструю окупаемость.

Кроме того, важно отметить существенное снижение для бизнеса рисков административного, инфраструктурного и имущественного характера, нивелирование затяжных бюрократических процедур и коррупционных схем.

С 2006 года и по сегодняшний день в ЦФО активно развивается более 10 ОЭЗ, из которых «Доброград-1» – одна из самых молодых, но достаточно амбициозных площадок. За два года мы эффективно построили всю необходимую инженерную инфраструктуру, а также сформировали профессиональную управляющую компанию для комплексной поддержки резидентов.

В настоящее время три компании уже запускают свои производства в течение текущего года, создают рабочие места, готовятся к выпуску первой продукции. Остальные резиденты находятся на различных стадиях проектирования и вот-вот будут приступать к строительному этапу.

Одним из главных отличительных преимуществ ОЭЗ «Доброград-1» является



возможность развития без привлечения бюджетных ресурсов – с помощью частных инвестиций. Это предоставляет УК уникальную возможность создавать индивидуальные, точечные и максимально выгодные условия реализации конкретного проекта каждого инвестора, отвечающие его требованиям и специфике деятельности.

И абсолютно неповторимым преимуществом особой экономической зоны «Доброград-1» является агломерация с городом Доброградом, который находится в непосредственной близости к площадке и обладает чрезвычайно широким набором условий и возможностей для комфортной жизни в экологической среде, а также бизнес-сервисами для ведения предпринимательской деятельности.

– Прокомментируйте, пожалуйста, такой инструмент государственной поддержки как промышленная ипотека?

– Это новый инструмент, содействующий созданию и развитию современной промышленной инфраструктуры, что в свою очередь обуславливает максимально быстрый запуск высокотехнологичного производства. Процесс от идеи до воплощения займёт порядка 4-6 месяцев.

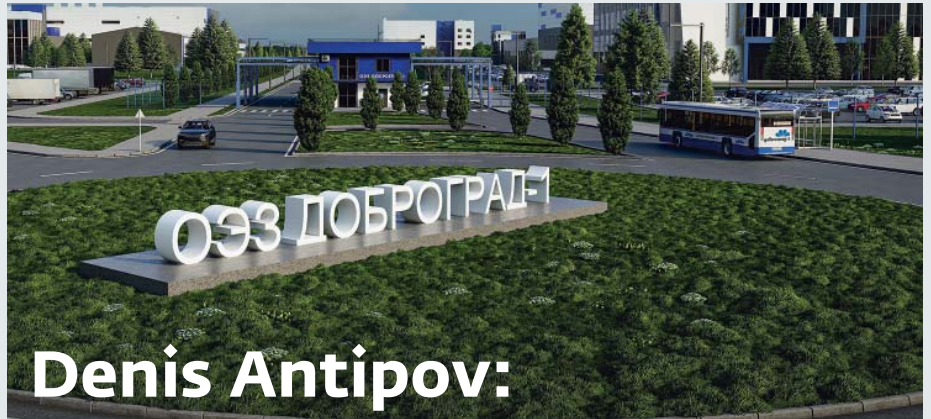
Первые договоры по выделению средств уже заключены: предпринимательское и банковское сообщество внимательно мониторит ситуацию.

На данный момент промышленная ипотека подразумевает возможность получения «длинных и дешёвых» денежных средств на приобретение объектов недвижимости. Мы оцениваем этот инструмент как востребованный и перспективный. Ещё больший интерес для нас представляет потенциальное развитие этого механизма поддержки – это и увеличение срока кредитования, увеличение суммы заёмных средств, а также расширение перечня назначения кредитования – это может быть уже и строительство, реконструкция или модернизация объектов промышленной недвижимости. Фактически на выходе «Промышленная ипотека 2.0». Хотелось бы выразить слова благодарности и уважения представителям Министерства промышленности и торговли России за развитие данного инструмента поддержки и внимание к комментариям представителей экспертного совета и бизнес-сообщества.

Подготовила Эльвина Антрева



Special economic zone of industrial type “Dobrograd-1” is a ready-made private area, on the territory of which special regime of business activity is carried out, which provides a significant amount of preferences. The format of private SEZ allows not to depend on the federal budget, to be flexible and quick in making decisions. SEZ “Dobrograd-1” is located in the Vladimir region, only 5 km from the city of Dobrograd, and covers an area of 211 hectares. We asked Denis Antipov, CEO of the “Dobrograd-1” Management Company, about the advantages offered to residents here.



## Denis Antipov: “Special Economic Zone “Dobrograd-1” has a unique set of advantages for the implementation of investment projects”

– Denis, what are the advantages of special economic zones?

– Nowadays businessmen demand unique territories with preferential regimes. These are special economic zones, territories of advanced socio-economic development, monocities, clusters, industrial parks, technological parks and others.

Special economic zones (SEZ) are one of the most effective and popular development institutions. This is confirmed by the statistics on the dynamics of their creation in different regions of the country.

SEZ “Dobrograd-1” is a remarkable project that demonstrates complex dynamic development. Entrepreneurs-residents of SEZ “Dobrograd-1” can count on full (in some cases – unique) list of advantages and preferences. Massive infrastructure, tax and customs privileges, prompt provision of resources (land, engineering), “friendly” administration and project support – all this allows to significantly reduce the time and financial costs and provide constructive prospects.

– What benefits can be gained by becoming a resident of SEZ “Dobrograd-1”?

– The SEZ resident receives a set of benefits and privileges guaranteed by the Federal Law: land tax – 0% for the first 5 years, transport tax, property tax – 0% for the first 10 years, profit tax – 2% for the first 7 years; possibility of exemption from customs duties and VAT; ready infrastructure and communications connected to the land plot; administrative support by the management company.

The resident can also count on optimal conditions of cooperation, support mechanisms of the regional and federal level, interaction with business communities, educational and scientific organizations.

The customs procedure “Free customs zone” is also provided for the residents. Its use allows importing equipment, raw materials and components without paying customs duties and VAT.

Already at the stage of implementation of the investment project and the launch of the production the resident can reduce up to 30% of the financial costs and shorten more than twice the time of launching the enterprise. These preferences allow to produce a competitive product. Such enterprises show very high efficiency, significant profitability and quick return on investment.

In addition, it is important to note the significant reduction of administrative, infrastructure and property risks for business, ease of the bureaucratic procedures.

Since 2006, more than 10 Special Economic Zones have been actively developed in the Central Federal District, of which “Dobrograd-1” is one of the youngest and most ambitious. In two years we have effectively built all the necessary engineering infrastructure and created the professional management company for comprehensive support of the residents.

Currently, three companies are launching their production on our territory, creating workplaces and preparing to produce their first products. The remaining residents are in various stages of project design and are about to start construction.

One of the main advantages of the Special Economic Zone “Dobrograd-1” is the possibility of development without the use of budgetary funds, with the help of private investments. This gives the Management Company a unique opportunity to create individual, the most favorable conditions for the implementation of a particular project of each investor, meeting his requirements and the specifics of his business activity.

And an absolutely unique advantage of the Special Economic Zone “Dobrograd-1” is the agglomeration with the city of Dobrograd, which is located in the immediate vicinity of the site and has an extremely wide range of conditions and opportunities for comfortable life in an ecological environment, as well as business services for conducting business activities.

– Could you comment on such an instrument of state support as the industrial mortgage?

– This is a new tool that promotes the creation and development of modern industrial infrastructure, which in turn determines the fastest possible launch of high-tech production. The process from idea to implementation will take about 4-6 months. The first agreements on the allocation of funds have already been concluded, and the business and banking community is closely monitoring the situation. At present, industrial mortgages imply the possibility of obtaining “long and cheap” money for the purchase of real estate. We consider this instrument to be in demand and promising. Even more interesting for us is the potential development of this support mechanism – it is an increase in the term of the loan, an increase in the amount of borrowed funds, as well as the expansion of the list of purposes of lending – it can already be the construction, reconstruction or modernization of industrial real estate. In fact, we have “Industrial Mortgage 2.0” on the way. I would like to express my gratitude and respect to the representatives of the Ministry of Industry and Trade of Russia for the development of this support tool and attention to the comments of representatives of the Expert Council and the business community.

Prepared by Elvina Aptreeva



## Арам Сааков, «СК КОМПЛЕКС»: «Когда видишь результат, который приносит тебе не только прибыль, но и удовольствие, гордость, – это вдохновляет!»

**С**троительные работы, снос и демонтаж, благоустройство и озеленение, земляные работы, ремонт и строительство автомобильных дорог – вот неполный список сфер, в которых более 10 лет плодотворно работает компания «СК КОМПЛЕКС». Как сегодня идут дела у подмосковных строителей? Что их огорчает, а что вдохновляет? Об этом – в интервью с генеральным директором и владельцем компании Арамом Сааковым.

**– Арам Сергеевич, строительство здания начинается с фундамента, а с чего началось «строительство» вашей компании?**

– Я пробовал развивать бизнес в разных направлениях. Но согласитесь: сфера строительства была востребована всегда, да и направление очень разностороннее и интересное. Процесс трудоемкий, но когда видишь результат, который приносит тебе не только прибыль, но и удовольствие, гордость, – это вдохновляет!

К тому же в этой сфере есть возможность не только реализовать свои амбиции, но и помочь сотрудникам развиваться и зарабатывать.

**– Большинство строительных организаций имеют «специализацию»: кто-то строит высотные дома, кто-то прокладывает дороги, занимается благоустройством... В списке услуг, которые оказывает клиентам «СК КОМПЛЕКС», помимо уже перечисленных, имеется ещё много дополнительных пунктов. А есть ли при всём богатстве выбора у вашей компании какие-то направления, которые можно назвать приоритетными?**

– Изначально наше приоритетное направление – разработка котлованов, сопровождение полного цикла строительства, а также комплекс работ по благоустройству. Для «СК КОМПЛЕКС» сфера благоустройства имеет особое значение. В процессе выполнения работ по благоустройству также развиваем уличное освещение. В настоящее время пробуем себя в проектировании. Я считаю: чтобы получить хороший результат, желательно контролировать весь цикл работы – от зарождения проекта до сдачи объекта.

В последние годы развиваем собственное производство строительных материалов, выступая в качестве отечественного производителя. Собственное производство позволяет отказаться от иностранных поставщиков, минимизировать расходы, а также даёт возможность увеличить количество рабочих мест, улучшить экономику региона и России в целом.

Как российские производители, мы имеем возможность изготавливать безопасную, качественную и многофункциональную продукцию. Мы работаем с типовыми и индивидуальными проектами, можем не только изготовить, но и осуществить установку, реализовать проект под ключ.

**– Какими объектами, созданными «СК КОМПЛЕКС», вы особенно гордитесь?**

– Особая наша гордость – выполненные работы по благоустройству парков, придомовых территорий, так как они приносят не столько финансовое, сколько моральное удовлетворение, ведь это социально значимые объекты: наша работа приносит улучшение качества жизни населения. Гордимся также сотрудничеством с крупными застройщиками, которые осуществляют комплексные застройки в столице и Московской области, где мы выступаем в качестве подрядчика.

**– Какова «география» работ вашей компании?**

– Прежде всего, наша «география» включает в себя Москву и Подмоскowie.

Доверие крупных застройщиков, таких как группы компаний «Самолёт» и «МИЦ», предоставляет нам возможность оказывать комплекс услуг, что позволяет достойно конкурировать и не зависеть от других подрядчиков.

Мы на протяжении нескольких лет работаем с государственными и муниципальными заказчиками, а также с крупными коммерческими заказчиками. Оказываем строительные услуги высокого качества по доступной стоимости.

**– При строительных работах не обойтись без специализированной техники. Что это за техника? Какие возможности она даёт? Как сказались на уровне обеспеченности ею международные санкции?**

– Да, это ещё одна сфера деятельности, которая позволяет нам охватить полный цикл строительных работ. У нас достаточно большой парк специализированной техни-

ки: самосвалы, экскаваторы, погрузчики, автотопливозаправщик. Мы используем её при производстве строительных работ, оказываем услуги по вывозу грунтов, а также иные посреднические услуги.

Направление очень востребовано, но требует больших инвестиций, особенно в последнее время, когда стоимость транспортных средств и их комплектующих увеличилась в геометрической прогрессии в условиях санкций.

**– Есть у российского народа поговорка: «Ломать – не строить!» В вашей компании она приняла несколько отличный от первоначального смысл: вы занимаетесь не только строительством новых, но и сносом ветхих зданий. В чём особенность таких работ?**

– Я бы сказал: сломать плохое, чтобы построить хорошее, даже сложнее, чем просто построить хорошее. Правильно произведённый демонтаж объекта имеет свои особенности и специфику.

Особенно важен снос при аварийности объекта, когда демонтаж является единственным возможным выходом. Чаще всего снос требуется в соответствии с градостроительными и другими объективными обстоятельствами и имеет чётко выраженную стратегическую направленность.

**– Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то интересном, а я не спросил...**

– В условиях международных санкций меры государственной поддержки направлены на снижение издержек в строительстве. Таким образом, можно прийти к выводу, что в настоящее время строительная отрасль России испытывает ряд трудностей в своём развитии. Ввиду того, что она играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором стабильности, хотелось бы, чтобы меры государственной поддержки строительных компаний вышли на новый уровень.

Подготовил Алексей Сокольский



**C**onstruction work, demolition and dismantling, landscaping and greening, earthworks, repair and construction of roads: this is an incomplete list of the areas in which “SK COMPLEX” has been successfully working for more than 10 years. How are the builders of the Moscow region doing today? What upsets them, and what inspires them? Find out in an interview with Aram Saakov, the general director and owner of the company.

## Aram Saakov, “SK COMPLEX”:

“When you see the result, which not only brings you profit, but also pleasure and pride – it is inspiring!”

– *Aram Sergeyevich, the construction of a building begins with the foundation, and how did the “construction” of your company begin?*

– I tried to develop business in different areas. But, you see, the construction sphere has always been in demand, and the field is very versatile and interesting. The process is labor-intensive, but when you see the result, which not only brings you profit, but also pleasure and pride – it is inspiring!

In addition, in this field there is not only an opportunity to realize your ambitions, but also to help your employees develop and earn money.

– *Most construction organizations have a “specialization”: some build high-rise buildings, some build roads, some are engaged in landscaping... The list of services provided by “SK Complex” to its clients includes many other areas in addition to those already listed. With all the diversity of choices, does your company have any areas that can be considered a priority?*

– Initially, our priority is the development of excavations, support of the full cycle of construction, as well as a complex of works on landscaping. For “SK Complex” the area of landscaping is of particular importance. In the process of landscaping works we also develop street lighting. Currently we are trying our hand at designing. I think that in order to get a good result, it is important to control the whole cycle of work, from the inception of the project to the delivery of the object.



In recent years we have been developing our own production of building materials, acting as a domestic manufacturer. Our own production allows us to abandon foreign suppliers, minimize costs, and also provides an opportunity to increase the number of jobs, improve the economy of the region and Russia as a whole.

As Russian manufacturers, we are able to produce safe, high quality, versatile products. We work with standard and individual projects, we can not only manufacture, but also carry out installation, implement the project “turnkey”.

– *What objects created by “SK Complex” are you especially proud of?*

– We are especially proud of our work on the improvement of parks, adjacent territories, as they bring more moral satisfaction than a financial one, because these are socially significant objects: our work brings improvement in the quality of life of the population. We are also proud of our cooperation with major real estate developers who carry out comprehensive developments in the capital and the Moscow region, where we act as a contractor.

– *What is the “geography” of your company’s work?*

– First of all, our “geography” includes Moscow and the Moscow region.

The trust of major real estate developers, such as Samolet Group and MIC Group, gives us the opportunity to provide a range of services, which allows us to decently compete and not to depend on other contractors.

For several years we have been working with state and municipal customers, as well as large commercial customers. We provide construction services of high quality at an affordable cost.

– *When it comes to construction work, you can’t do without specialized equipment. What kind of equipment is this? What opportunities does it offer? How have international sanctions affected the level of availability?*

– Yes, this is another area of activity that allows us to cover the full cycle of construction works. We have a fairly large fleet of specialized equipment: dump trucks, excavators, loaders, fuel-servicing trucks. We use it for construction works, provide soil removal services and other intermediary services.

The direction is very much in demand, but requires large investments, especially in recent times, when the cost of vehicles and their components has increased at an exponential rate in the conditions of sanctions.

– *There is a Russian proverb that says: “To break is not to build”. In your company, it has taken on a slightly different meaning from the original: you are not only engaged in the construction of new buildings, but also the demolition of dilapidated buildings. What are the special features of such work?*

– I would say – breaking the bad in order to build the good is even harder than just building the good. Properly performed demolition of an object has its own specifics and peculiarities.

Demolition is especially important when the object is in an emergency, when dismantling is the only possible way out. Most often, demolition is required in accordance with urban planning and other objective circumstances and has a clear strategic focus.

– *Maybe you would like to mention something else that’s interesting, but I didn’t ask...*

– In the conditions of international sanctions, the measures of state support are aimed at reducing costs in construction, so we can come to the conclusion that the construction industry in Russia is currently experiencing a number of difficulties in its development. Given the fact that it plays a significant role in the social and economic development of any country, being an important factor of stability, I would like to see the measures of state support for construction companies reach a new level.

Prepared by Alexei Sokolsky





**– Борис Вадимович, в 2009 году на рынке появилась строительная компания «Теремъ», и за 13 лет она стала одним из лидеров отрасли загородного строительства. Расскажите об этом подробнее.**

– В России дома из дерева строили всегда, первые упоминания об этом есть ещё в X веке. Но до определённого момента не существовало такого понятия, как типовое строительство с возможностью индивидуального подхода и учёта всех особенностей и пожеланий заказчиков. Либо дорого, качественно и индивидуально – под заказ, либо типовой дом – их строили домостроительные комбинаты. Мы когда-то первыми применили индустриальный метод для производства индивидуальных домов – именно с учётом индивидуальных запросов. Этот метод позволяет сохранить все плюсы типового строительства и обеспечивает высокое качество.

Наш опыт, накопленный за годы работы в отрасли, позволил понять, чего ждут люди от коттеджного малоэтажного строительства: сочетание промышленного подхода и индивидуальности без потери качества – в архитектурно-планировочных решениях, в сроках, в качестве материалов, их вариативности и, конечно, в логистике.

Мы создали базу проектов, ввели дополнительные услуги и организовали выставочный комплекс загородных строений (выставка «Теремъ» в Зябликово. – Прим. ред.), который сегодня является одним из самых крупных монобрендовых комплексов в Москве. В ближайший год на той же территории планируем открыть выставочный центр загородного домостроения. Он должен стать центром притяжения для тех, кто принял решение начать загородную жизнь и хочет разобраться, из чего она состоит.

**– Чем отличается ваша компания, какова её основная миссия?**

– Наша миссия – сделать комфортную жизнь за городом доступной для любого человека. Понимание комфорта у каждого своё, но у всех оно связано с базовыми ве-

## Борис Маркозашвили: «МЫ ПЕРВЫМИ ПРИМЕНИЛИ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ МЕТОД ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ»

**К**омпания «Теремъ» – крупнейший игрок на рынке загородного малоэтажного строительства в России. Мы пообщались с одним из её основателей и генеральным директором Борисом Маркозашвили и узнали о том, как родилась идея создания компании, что сейчас происходит с отраслью и почему строительство своего загородного дома стоит начать с посещения выставочного комплекса в Зябликово.

щами. Когда человек выбирает компанию, которая будет строить его будущий дом, уровень доверия к этой компании и безопасность на всём пути реализации проекта играют очень большую роль.

Мы не только строим, но и организуем загородную жизнь на всех этапах. Для нас важно, чтобы каждый мог найти в нашем предложении то, что нужно именно ему. Наша задача – объединить все возможные варианты решений, преимуществ и предложений на рынке, чтобы человек мог решить любой свой вопрос с удобством и комфортом, под единую гарантию и в «одном окне». Нам можно доверять на всех этапах: с момента выбора проекта до передачи ключей от готового дома. Наша фишка в том, что с нас надо начинать изучение вопроса, потому что после нас всё становится понятно: что такое стройка, как к ней подойти, где и что посмотреть.

Собственное производство и заготовки древесины, серьёзные складские и логистические мощности, свой штат квалифицированных строителей, выстроенный процесс обучения продуктивного персонала, проверки качества застройки и приёмки объекта, грамотные архитекторы и технологи, выставочный комплекс, где можно прогуляться по выставленным домам и представить свой собственный. Всё это помогает определиться с одним из самых важных вопросов в жизни: «Каким именно должен быть мой загородный дом?»

**– И каким он должен быть?**

– В конечном итоге он должен нравиться именно вам. Мастерство и искусство строительства заключаются в том, чтобы сохранить индивидуальность, учесть все пожелания заказчика, а также, обладая опытом и экспертностью, сочетать разумность, целесообразность и безопасность при дальнейшей эксплуатации строения. На этом фоне нужно суметь так выстроить процесс, чтобы и стоимость не была космической, и зафиксировать её на старте, не раздув, как шар, после заключения сделки. При этом чтобы качество было на высоте. Сложно, но,

как показывает практика нашей компании, можно. В этом направлении мы и работаем, и пока всё получается.

**– Все обсуждают прошедший 2022 год: он был непростым для многих отраслей. А каким он был для вашей компании?**

– Последние три года можно смело называть «интересными». Они не дали нам ни на секунду расслабиться и просто плыть по течению. Мы обновили проекты и пересмотрели планировки даже самых успешных и продаваемых коттеджей, чтобы сделать их ещё комфортнее. Заканчиваем строительство крупного восьмизэтажного выставочного центра загородной недвижимости «Теремъ» в Зябликово. Дополнили линейку услуг, и теперь комплекс действительно можно назвать полным. Наконец-то запустили специальное предложение «Заходи и живи», потому что видим спрос на проекты, в которые можно заселяться сразу же, как только дом построен. У нас получилось сделать комплексный продукт: готовый дом за три месяца, со всей инженеркой и базовой сантехникой. Остаётся только мебель завезти – и можно жить. Мы ещё раз убедились в том, что нужно постоянно двигаться вперёд, чтобы оставаться в тренде, и «Теремъ» уверенно держит позиции.

**– Что вы посоветуете тем, кто только начинает свой путь к загородной жизни?**

– В начале пути всегда появляется множество вопросов, связанных со строительством и жизнью за городом. Важно не только найти на них ответы, но и правильно сформулировать сами вопросы, чтобы знать, что и, главное, как спросить у подрядчика.

Приезжайте в выставочный комплекс «Теремъ» в Зябликово, чтобы проникнуться атмосферой загородной жизни, поговорить с экспертами в области загородного домостроения и организации жизни за городом. Вы уедете отсюда с чётким представлением, какой дом вам нужен, и с уверенностью, что сделали правильный выбор.

Подготовила Екатерина Золотарёва



The “Terem” company is the largest player in the market of suburban low-rise construction in Russia. We talked with one of its founders and CEO Boris Markozashvili and learned about how the idea of creating a company was born, what is happening with the industry now and why the construction of your country house should start with a visit to the exhibition complex in Zyablikovo.

## Boris Markozashvili: “WE WERE THE FIRST TO USE THE INDUSTRIAL METHOD FOR THE PRODUCTION OF INDIVIDUAL HOUSES”



– *Boris Vadimovich, in 2009, the Terem construction company appeared on the market and for 13 years has become one of the leaders in the suburban construction industry. Tell us more about it.*

– In Russia, wooden houses have always been built, the first mention of this is back in the tenth century. But up to a certain point, there were no such concepts as standard construction with the possibility of an individual approach and taking into account all the features and wishes of customers. Either expensive, high-quality and individually under the order, or a standard house – this was done by house-building plants. We were once the first to use the industrial method for the production of individual houses – taking into account individual requests. At the same time, it allows you to keep all the advantages of typical construction and show no less high quality.

Our experience gained over the years in the industry has allowed us to understand what people expect from few storeys cottage construction – a combination of an industrial approach and individuality without loss of quality: in architectural and planning solutions, in terms, in the quality of materials and their variability, and, of course, in logistics.

We have created a database of projects, introduced additional services and organized an exhibition complex of suburban buildings (ed. – exhibition “Terem” in Zyablikovo), which today is one of the largest single-brand complexes in Moscow. In the coming year, we plan to open an exhibition center for suburban housing construction on the same territory. It should become a center of attraction for those who have decided to start a country life and would like to figure out what it consists of first.

– *How is your company different, and what is its main mission?*

– Our mission is to make a comfortable life outside the city accessible to anyone. Everyone has their own understanding of comfort, but

everyone has it connected with basic things. When a person chooses a company that will build his future home, the level of trust in this company and security throughout the project implementation play a very important role.

We not only build, but also organize suburban life at all stages. It is important for us that everyone can find exactly what they need in our offer. Our task is to combine all possible solutions, advantages and offers on the market so that a person can solve any question with convenience and comfort, under a single guarantee and in “one window”. You can trust us at all stages: from the moment of choosing a project to handing over the keys to the finished house. Our trick is that it is necessary to start studying the question from us, because after us everything becomes clear: what is a construction site, how to approach it, where and what to see.

Own production and timber harvesting, serious warehouse and logistics facilities, its own staff of qualified builders, a built-up process of training productive personnel, quality control of construction and acceptance of the object, competent architects and technologists, and an exhibition complex where you can walk around the future house... All this helps to determine one of the most important questions in life: “What exactly should my country house be like.”

– *And what should it be like?*

– In the end, you should like him. In construction, skill and art consists in preserving individuality, taking into account all the wishes of the customer and at the same time, having experience and expertise, combining reasonableness, expediency and safety in the further operation of the structure. On this background, it is necessary to be able to build the process in such a way that the cost is not cosmic, and it can be fixed at the start, without inflating like a balloon after the conclusion of the transaction. And so that the quality was excellent. It is difficult, but as the practice of our company shows, it is possible.

We are working in this direction, and so far everything is working out.

– *Everyone is discussing the past 2022: it was not easy for many industries. And what was he like for your company?*

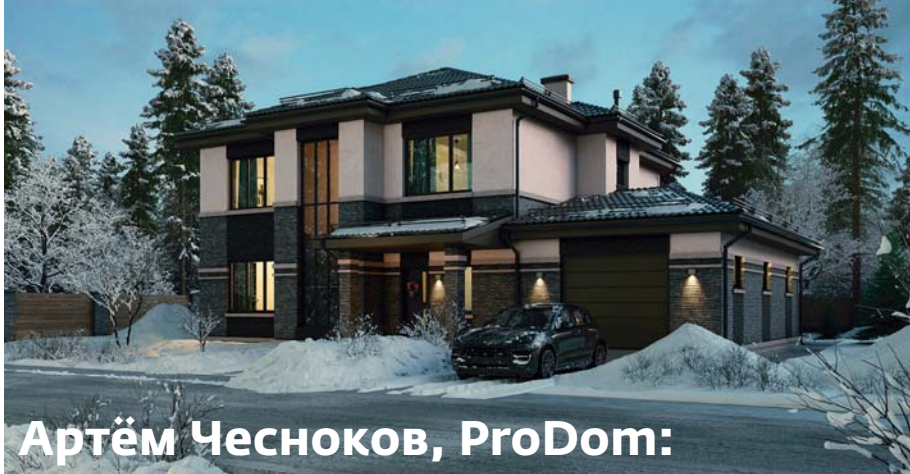
– The last three years can be safely called “interesting”. They didn’t let us relax for a second and just go with the flow. We have updated the projects and revised the layouts even in the most successful and best-selling cottages to make them even more comfortable. We are finishing the construction of a large 8-storey exhibition center of suburban real estate “Terem” in Zyablikovo. The range of services has been supplemented, and now the complex can really be called complete. Finally, we launched a special offer “Come and live”, because we see a demand for projects in which you can move in as soon as the house is built. We managed to make a comprehensive product – a ready-made house in three months, with all the engineering and basic plumbing. It remains only to bring the furniture, and you can live. We were once again convinced that it is necessary to constantly move forward in order to stay in the trend, and “Terem” confidently holds positions.

– *What advice do you give to those who are just starting their way to country life?*

– At the beginning of the journey, there are always a lot of questions related to construction and life outside the city. It is important not only to find answers to them, but also to formulate the questions themselves correctly – in order to know what and, most importantly, how to ask the contractor.

Come to the “Terem” exhibition complex in Zyablikovo to feel the atmosphere of suburban life, talk with experts in the field of suburban housing construction and organization of life outside the city. You will leave here with a clear of visions hat kind of house you need, and with confidence that you have made the right choice.

Prepared by Ekaterina Zolotareva



## Артём Чесноков, ProDom:

### «Жить в своём доме – ни с чем не сравнимое удовольствие»

**К**омпания ProDom предлагает услуги загородного домостроительства полного цикла: от подбора участка и проектирования до постройки и согласования всей необходимой документации. Организация обладает собственным производством, а также необходимыми специалистами – архитекторами, дизайнерами и непосредственно строительным персоналом, – являясь универсальным подрядчиком для выполнения самых сложных задач. О том, каким был для ProDom ушедший, 2022 год, и о планах на будущее рассказывает совладелец компании Артём Чесноков.

#### – Артём, почему именно такая сфера деятельности привлекла ваше внимание?

– До создания собственной компании я занимался продажей земли под застройку, и мне хотелось продолжать похожую деятельность, остаться в этой сфере. Мне нравится взаимодействовать с клиентами, дарить людям радость. Ведь мало что может сравниться с тем счастьем, которое мы испытываем, получив возможность жить в доме своей мечты.

И поэтому, по сути, для меня работа – это реализованное хобби ради ежедневного удовольствия, а не ради бизнеса, денег или могущества. Создавать для людей хорошие, современные и качественные дома в том виде, в каком мне самому было бы приятно их получить, – вот негласная, но основная миссия нашей компании.

#### – Звучит немного сказочно, но ведь получается...

– Да, мы стараемся, и, судя по отзывам клиентов и партнёров, они довольны нашей работой. Основной секрет здесь – понимать, что, когда мы покупаем услугу или товар, мы не только приобретаем что-то реальное, мы всегда ожидаем большего: исполнения желания, позитивных эмоций от приобретения. И если наши ожидания не совпадают с мечтой, то испытываем разочарование. Вот поэтому мы стремимся к тому, чтобы в конце проекта, когда заказчик подписывает акт приёмки-сдачи работ, он подписывал его не по необходимости, а с удовольствием.

Для нас очень важна репутация, мы не ведём агрессивных продаж, никого не «дожимаем». Мы просто делаем свою работу очень качественно, всегда ищем индивидуальный подход. В итоге клиент получает идеальный дом, в котором нет недостатков, нет замечаний ни по внешней,

ни по внутренней отделке. Вот буквально стараемся, чтобы не было даже малейшей шероховатости.

#### – Как вы оцениваете сегодняшнее состояние рынка загородной недвижимости?

– В настоящее время загородный рынок развивается лучше, чем городской. Но есть ряд проблем на законодательном уровне. Отсутствуют градпланы, не прописаны общие требования к внешнему виду коттеджных посёлков. Сейчас существует только один стандарт: что дом – это четыре стены и крыша. Конечно, не должно быть единых требований к количеству окон или, например, балконов и т. п. Но однозначно хорошо было бы прописать нормативы, позволяющие формировать у таких строений единый стиль, чтобы коттеджный посёлок выглядел современно и красиво, а не как колхоз, в котором «кто во что горазд». Можно было бы принять стандарты к ограждениям, заборам, цвету фасадов и крыш. Людям ведь нравится жить в стильном и красивом месте.

Но пока что, к сожалению, в строительном сообществе нет по этому поводу согласия и желания обсуждать эти вопросы.

Что касается материалов строительства, то пальма первенства принадлежит каркасным домам. Это наше основное направление, такие дома быстрее строить, тем более что применяемая нами эксклюзивная технология настоящего силового каркаса из клеёных балок позволяет собирать дом всего за 10-15 дней. Такие дома по прочности не уступают каменным, технология позволяет строить до трёх этажей в любом архитектурном стиле. Также наши дома проще и дешевле эксплуатировать, в частности отапливать.

#### – Каким для компании ProDom был 2022 год?

– Для нас он был ровным, хорошим, без перекосов и перепадов, его можно сравнить, например, с 2019-м. Цены стабилизировались, продажи оставались на высоком уровне. Может быть, тем, кто гнался за «быстрым рублём», было сложно. Но мы заняли такую позицию: тем, кто хотел получить услугу максимально оперативно и оплатить сразу, мы делали скидку, кому нужна была рассрочка на год-полтора – шли навстречу, но цены в этом случае были слегка выше. И этот подход себя оправдал.

Что касается стройматериалов, конечно, в течение года цены периодически менялись, но в итоге брус, к примеру, подешевел. Подорожали техника, логистика, отделочные материалы какие-то пропали, но мы быстро сориентировались, нашли достойную альтернативу. Так что на прошедший год нам грех жаловаться.

#### – Какие планы есть у вас и компании на ближайший год?

– Расти и развиваться дальше! Не видим для этого никаких препятствий. Мы знаем, что сейчас некоторые наши коллеги переориентировались на азиатский рынок: Бали, Индонезия. Но это не наша история, мы продолжим строить замечательные дома в России и для российского клиента. Ведь, несмотря на какие-то внешние изменения, людям всё равно надо где-то жить. И если есть возможность, то лучше жить в собственном доме на природе. У нас много клиентов, проектов архитектурных решений на разных стадиях готовности, есть новые наработки, которые очень хочется реализовать.

В 2024 году мы хотим запустить свою франшизу, намерены в 2023 году отточить данное направление и быть готовыми к масштабированию. Также выводим отдельное направление по строительству баз отдыха, малоэтажных домов и гостиничных комплексов из дерева по нашей технологии.

И я, и мой партнёр Георгий Заваровский – мы оптимисты, верим в лучшее, считаем, что из каждой ситуации всегда можно найти выход, главное – быть на позитиве, верить в себя и своё дело. Добавим к этому семью и немного спорта – и тогда точно всё получится!



Посмотреть проекты домов можно здесь или на сайте компании ProDom

Подготовила Екатерина Золотарева



**P**rodomo company offers full-cycle suburban housing construction services: from site selection and design to construction and approval of all necessary documentation. The organization has its own production facilities, as well as the necessary specialists – architects, designers and construction personnel directly – being a universal contractor for performing the most complex tasks. Artem Chesnokov, co-owner of the company, talks about what the past year was like for ProDom, 2022, and about plans for the future.

## Artem Chesnokov, ProDom: “Living in your own house is an incomparable pleasure”



– *Artem, why did this particular field of activity attract your attention?*

– Before creating my own company, I was engaged in the sale of land for development, and I wanted to continue similar activities, to stay in this area. I like interacting with clients, giving people joy. After all, there is little that can compare with the happiness that we experience when we get the opportunity to live in the house of our dreams.

And therefore, in fact, for me, work is a realized hobby for the sake of daily pleasure, and not for the sake of business, money or power. To create good, modern and high-quality homes for people in the form in which I myself would be pleased to receive them – this is the unspoken, but the main mission of our company.

– *It sounds a little dreamy, but it works, doesn't it?*

– Yes, we are trying, and judging by the feedback from customers and partners, they are satisfied with our work. The main secret here is to understand that when we buy a service or a product, we not only acquire something real, we always expect more: fulfillment of desire, positive emotions from the acquisition. And if our expectations do not coincide with the dream, then we are disappointed. That's why we strive to ensure that at the end of the project, when the customer signs the acceptance certificate, he signs it not out of necessity, but with pleasure.

Reputation is very important to us, we do not conduct aggressive sales, we do not “put the squeeze on” anyone. We just do our work very efficiently, always looking for an individual approach. As a result, the client receives an ideal house in which there are no flaws, no comments on either the exterior or interior decoration. Here we are literally trying to avoid even the slightest roughness.

– *How do you assess the current state of the suburban real estate market?*

– Currently, the suburban market is developing better than the urban one.

But there are a number of problems at the legislative level. There are no town-planning plans, general requirements for the appearance of cottage settlements are not spelled out. Now there is only one standard: a house is four walls and a roof. Of course, there should be no uniform requirements for the number of windows or, for example, balconies, etc. But it would definitely be good to prescribe standards that allow such buildings to form a single style, so that the cottage settlement looks modern and beautiful, and not like a collective farm in which “who is into what”. It would be possible to adopt standards for fences, fences, the color of facades and roofs. After all, people like to live in a stylish and beautiful place.

But so far, unfortunately, there is no agreement and desire to discuss these issues in the construction community.

As for construction materials, the palm belongs to frame houses. This is our main direction; such houses are faster to build, especially since the exclusive technology of a real power frame made of glued beams used by us allows you to assemble a house in just 10-15 days. Such houses are not inferior in strength to stone ones, the technology allows you to build up to three floors in any architectural style. Also, our houses are easier and cheaper to operate, in particular to heat.

– *What was the year 2022 like for ProDom?*

– For us, it was smooth, good, without distortions and differences; it can be compared, for example, with 2019. Prices stabilized, sales remained at a high level.



Maybe it was difficult for those who were chasing the “fast ruble”. But we took this position: for those who wanted to receive the service as quickly as possible and pay immediately, we made a discount, for those who needed an installment plan for a year and a half – we met them halfway, but the prices in this case were slightly higher. And this approach has paid off.

As for building materials, of course, prices changed periodically during the year, but as a result, the timber, for example, fell in price. Equipment, logistics, finishing materials have gone up in price, but we quickly got our bearings, found a decent alternative. So we can't complain about the past year.

– *What plans do you and the companies have for the coming year?*

– Grow and develop further! We do not see any obstacles to this. We know that now some of our colleagues have shifted to the Asian market: Bali, Indonesia. But this is not our story; we will continue to build wonderful houses in Russia and for a Russian client. After all, despite some external changes, people still need to live somewhere. And if there is an opportunity, it is better to live in your own house in nature. We have a lot of clients, projects of architectural solutions at different stages of readiness; there are new developments that we really want to implement.

In 2024, we want to launch our franchise, we intend to hone this direction in 2023 and be ready to scale. We are also bringing out a separate direction for the construction of recreation centers, low-rise buildings and hotel complexes made of wood using our technology.

Both my partner Georgy Zavarovsky and I are optimists, we believe in the best, we believe that you can always find a way out of every situation; the main thing is to be positive, believe in yourself and your business. Add to this a family and a little sport – and then everything will work out for sure!

Prepared by Ekaterina Zolotareva



## Алексей Тищенко, маркетинговая группа MARCO: «ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ – МОЯ СУДЬБА И ПРИЗВАНИЕ»

**Д**иректор по развитию маркетинговой группы MARCO Алексей Тищенко в интервью редакции Russian Business Guide рассказывает о том, почему он специализируется на промышленном маркетинге и насколько такая услуга сегодня востребована бизнесом.

**– Алексей, почему вы решили заняться промышленным маркетингом?**

– Так исторически сложилось. У меня вся семья связана с металлургией, я с детства знаком с заводской тематикой. А когда вместе с супругой открыл маркетинговую компанию, к нам сразу стали приходить клиенты из сферы промышленности: производители металлических труб, негорючего кабеля, металлоконструкций, газопоршневых электростанций и другие. Запросы были разные: повышение маржинальности продаж, освоение новых сегментов рынка, увеличение потока входящих заявок и т. п. В последующие пять лет этот тренд только нарастал. Мы поняли, что хотим и можем полностью сосредоточиться на промышленном маркетинге. У нас уже были наработаны компетенции. Мы знали, как растить сотрудников и построить эффективную команду, появился пул опытных подрядчиков. Так возникла маркетинговая группа, способная закрыть все задачи клиента, связанные с промышленным маркетингом.

**– По какой причине такие клиенты обращались именно к вам?**

– Только мы были готовы им помочь. Промышленный маркетинг в России стал востребован относительно недавно, когда работающие на рынке по 10-20 лет предприятия начали сталкиваться с ростом конкуренции в своих отраслях, снижением заказов, кризисом развития. Решить эти вопросы помогает маркетинговая стратегия, но её должен кто-то разработать. Так, предприятие понимает, что его отдел маркетинга неэффективен, распускает его, открывает вакансии, и по ним приходят маркетологи из B2C, потому что других на рынке труда нет. Они какое-то время работают, ничего не меняется. Тогда предприятие обращается в маркетинговую компанию, а там ему говорят, что B2B-направлением не занимаются. Мы же за такие задачи



всегда брались с удовольствием. И сегодня работаем с клиентами уже не только регионального, но и федерального уровня.

**– Почему B2C-маркетологи не справляются с клиентами из промышленности? Ведь маркетинговые инструменты одни и те же?**

– Разница в подходе, причём огромная. B2C-маркетолог работает с простыми товарами и услугами. Часто он сам пользуется ими в повседневной жизни, поэтому даже без опыта может разобраться в продукте и продвигать его. В промышленном маркетинге всё иначе. Здесь любой продукт отличается высокой технической сложностью, в него нужно глубоко погружаться. У клиента может быть сразу несколько ЛПР (генеральный директор, главный инженер, специалист по закупкам и др.), к каждому требуется искать отдельный подход. Нужно знать специфику отрасли, понимать, как организован процесс закупки, какие параметры продукта важны для заказчика в первую очередь, что предлагают конкуренты, и уметь выстраивать многоступенчатые воронки продаж. Маркетологу, продвигавшему кофейню или товары на маркетплейсе, заниматься этим с нуля крайне сложно, а переучиваться негде. Приходя на завод, такой специалист начинает использовать привычные способы лидогенерации: вести соцсети, настраивать рекламу в директе и т. п. Но без знания той специфики, о которой я сказал, делать всё это бессмысленно.

**– Например, перед вами задача – маркетинговое продвижение производителя металлических профилей. Какой у вас порядок действий?**

– Сначала мы тщательно изучим продукт, процесс его производства и поставки. Для этого обязательно поедим на предприятие, пообщаемся с руководством, инженерами, менеджерами по продажам и сервису. Посмотрим, есть ли стратегия продаж, в каком состоянии находится текущая база клиентов предприятия, какие у него есть точки контакта с заказчиками, сколько приходит целевых лидов, кто конкуренты. Далее проанализируем потенциальных покупателей: что это за компании, кто у них ЛПР, как они ищут поставщиков, при каких условиях готовы их менять и т. п. На основе этих данных создаётся маркетинговая стратегия. Всё это мы с супругой прошли на собственном опыте, теперь передаём его сотрудникам. В компании создан настоящий корпоративный университет. У нас даже человек с базовыми знаниями по маркетингу при желании может достаточно быстро стать промышленным маркетологом, а со временем работать на уровне руководителя отдела маркетинга предприятия. Можно сказать, сейчас мы единственный в стране центр подготовки таких специалистов. Хотя со временем их обязательно станет больше.

Подготовил Алексей Сокольский





## Alexey Tishchenko, MARCO Marketing Group: “INDUSTRIAL MARKETING IS MY DESTINY AND VOCATION”



**In** an interview with Russian Business Guide, Alexey Tishchenko, Development Director of MARCO Marketing Group, explains why he specializes in industrial marketing and how this service is in demand in business today.

– *Alexey, why did you choose industrial marketing?*

– My whole family is connected with metallurgy, I have been familiar with factory issues since my childhood. And when I opened a marketing company with my wife, we immediately started getting clients from the industry: manufacturers of metal pipes, flame-retardant cables, metal structures, gas piston power plants, and others. The requests were different: to increase the sales margin, to develop new market segments, to increase the flow of incoming orders, etc. Over the next five years, this trend only increased. We realized that we could and wanted to focus on industrial marketing. We already had the competencies in this area. We knew how to train people and build an effective team, there was a group of experienced contractors. So we created a marketing group that could handle all of the client's industrial marketing needs.

– *Why did these clients come to you?*

– We were the only ones ready to help them. The need for industrial marketing in Russia arose relatively recently, when companies that had been on the market for 10-20 years began to face increased competition in their industries, a decrease in orders, and a crisis of development. A marketing strategy helps to solve these problems, but it has to be developed by someone. So, the company realizes that its marketing department is inefficient, they dismiss it, open a vacancy and hire marketing specialists from B2C because there are

no others on the labor market. They work for a while, but nothing changes. Then the company turns to the marketing company and they say they do not deal with B2B direction. We have always been happy to take on such tasks. And today we work with clients not only at the regional level, but also at the federal level.

– *Why do B2C marketers not succeed with industrial customers? The marketing tools are the same?*

– There is a big difference in approach. The B2C marketer works with simple products and services. He uses them often in his daily life. So they can understand and promote the product without any experience. Industrial marketing is different. Here, each product is characterized by high technical complexity, he needs to be deeply immersed in it. The client may have several decision makers (general director, chief engineer, procurement specialist, etc.), to each of them a personal approach must be sought. You should know the specifics of the industry, understand how the buying process is organized, what parameters of the product are most important to the customer, what competitors offer, and be able to build a multi-stage sales funnel. A marketer who has promoted a coffee shop or products on a marketplace is extremely difficult to do this from scratch, and there is nowhere to retrain. Coming to the factory, such a specialist begins to use the usual methods of lead generation – conducting social networks, setting up advertising, etc. But without the knowledge of the above mentioned specifics, it makes no sense to do any of this.

– *For example, you are in charge of marketing for a manufacturer of metal structures. What is your approach?*

– First, we will thoroughly study the product, its production and delivery process. We will visit the enterprise, talk to the management, engineers, sales and service managers. We determine if there's a sales strategy, what the company's current customer base is, what customer touch points they have, how many target leads are coming in, who the competitors are. Then we'll analyze potential customers: what kind of companies they are, who are their decision-makers, how do they find suppliers, under what conditions are they ready to switch, etc. Based on this data, a marketing strategy is created. My wife and I have gone through all this with our own experience, and now we pass it on to the employees. The company has created a real corporate university. In our company, even a person with basic knowledge of marketing can quickly become an industrial marketer and, in time, work at the level of the head of the marketing department. Now we are the only training center for such specialists in the country. However, in the course of time there will be more of them.

Prepared by Alexey Sokolsky



## ИРИНА СМИРНОВА: «Я ЗАНИМАЮСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ И ПОМОГАЮ СТАТЬ УСПЕШНЕЕ РОССИЙСКОМУ БИЗНЕСУ»

**С**егодня аутсорсинг в России – тренд, стремительно набирающий обороты. Это связано с изменениями в мировой экономике, налоговом законодательстве РФ и с другими реалиями современности. О выгодах предпринимателя, который передал ведение бухгалтерских и юридических вопросов аутсорсинговой компании, о законных способах повысить прибыль и эффективность бизнеса, получить поддержку от государства рассказывает собственник «Центра защиты бизнеса Ирины Смирновой», владелец аутсорсинговой организации «Ваш Бухгалтер», член Экспертного совета по предпринимательству Молодёжного парламента при Госдуме РФ Ирина Смирнова.

**– Ирина, расскажите, пожалуйста, нашим читателям о плюсах, которые получает собственник предприятия, доверивший решение бухгалтерских и налоговых вопросов аутсорсинговой организации.**

– Во-первых, вы получаете в одном месте целый комплекс услуг: бухгалтерию, налоговый и кадровый учёт, юридическую поддержку, настройку автоматизации бизнес-процессов, покупку оборудования для бизнеса.

Во-вторых, бизнес-процессы упрощаются благодаря автоматизации и цифровизации.

В-третьих, с вами работает целый штат узкопрофильных специалистов, которые могут обстоятельно ответить на вопрос в области своей компетенции. Ваш бухгалтер не заболит, не уйдёт в отпуск: в аутсорсинговой организации налажена взаимозаменяемость, на каждом участке работает несколько специалистов.

Ещё один несомненный плюс – безусловная конфиденциальность. Вы приносите свои тайны – как зарабатываете деньги, платите зарплату, организуете бизнес-процессы – в компанию на аутсорсе, а она, в свою очередь, гарантирует полную защиту этой информации.

Наконец, и это самый главный плюс, если ошибка произошла по вине аутсорсинговой компании, именно она оплачивает штрафы и пени.

Все перечисленные преимущества гарантированно получает клиент компании «Ваш Бухгалтер», которой я руковожу. Кстати, в этом году компания стала частью «Центра защиты бизнеса Ирины Смирновой», куда также вошло ещё два направления деятельности: Лига защиты бизнеса, сообщество клубного типа для бухгалтеров, и полноценный центр обучения для бухгалтеров и руководителей бизнеса.

В 2022 году произошло ещё одно знаменательное событие: я стала единственным собственником фирмы. Мой партнёр Евгения продала мне свою долю.

**– Наверное, это накладывает дополнительную ответственность?**

– Раньше, несмотря на то, что все решения в любом случае принимала самостоятельно, я всегда могла рассчитывать на поддержку Евгении, было понимание, что нас двое. Сейчас же я конкретно стала бизнесвумен. Понимаю, что на мне теперь полная и безоговорочная ответственность, и это позволяет больше концентрироваться на работе, постепенно расширяя сферу влияния.

**– В интервью нашему журналу вы говорили, что собственник имеет возможность приобрести множество «плюшек» от государства. Меры**

**господдержки доступны каждому предпринимателю?**

– Сегодня на поддержку государства может рассчитывать множество собственников организаций. Нужно просто разобраться, какая адресована именно вам.

Что касается федеральных льгот, многие предприниматели боятся их получать, так как звонят в налоговую, а там сообщают: «Да мы вас замучаем проверками!» Кому нужны лишние проверки? Правильно, никому! Вот многие владельцы бизнеса этим и не пользуются, добровольно отказываясь от несомненных преимуществ.

Теперь о субсидиях. В 2022 году, например, я воспользовалась сразу пятью мерами государственной поддержки: получила грант – 500 тыс. рублей, субсидию – 2 млн рублей, льготный кредит под 5%, сняла совершенно бесплатно профессиональный ролик о компании, повесила огромную вывеску на наше здание всего за 30% от её стоимости.

Безусловно, это не весь перечень существующих в РФ мер поддержки бизнеса. Узнать необходимую информацию обо всех государственных продуктах помогает компания «Ваш Бухгалтер».

**– Благодаря чему растут прибыль, безопасность и эффективность компании, владелец которой обратился к вам за помощью?**

– Я сейчас скажу, наверное, совершенно нелогичную для аутсорсинга вещь: у тех организаций-клиентов, которые «обеляются», переходят на прозрачное налогообложение, отказавшись от «серых» схем работы, начинает очень быстро расти прибыль.

Аутсорсинговая компания полностью берёт на себя решение всех вопросов о прибыли, налогах и размере выручки предприятия, позволяя предпринимателю без всяких проблем перейти на такой вид налогообложения.

**– Каких принципов вы придерживаетесь в профессиональной деятельности?**

– Кристальная честность и порядочность. Я абсолютно точно занимаюсь любимым делом и могу помочь российскому бизнесу.

**– Ирина, у вас есть заветная цель?**

– Да, конечно. Моя глобальная цель – добиться того, чтобы предприниматель, так же как он сейчас с гордостью говорит: «У меня профессиональный бухгалтер», заявлял во всеуслышание с не меньшей гордостью: «У меня ведёт бухгалтерию и решает правовые вопросы аутсорсинговая компания!»

Подготовила Светлана Колодиева



## IRINA SMIRNOVA: “I'M DOING WHAT I LOVE AND HELPING RUSSIAN COMPANIES BECOME MORE SUCCESSFUL”



– *Irina, could you please tell our readers what are the advantages for a business owner who entrusts the accounting and tax issues to an outsourcing organization?*

– First of all, you get a whole range of services in one place: accounting, tax, payroll, legal support, implementation of business process automation, purchase of business equipment.

Second, business processes are simplified through automation and digitalization.

Third, you have a whole team of professionals who can answer questions in their area of expertise. Your accountant won't fall ill or go on holiday: the outsourcing organization has a system of interchangeability, with several specialists working in each area.

Another undoubted advantage is absolute confidentiality. You bring your secrets – how you make money, pay salaries, organize business processes – to the outsourcing company, and the company in turn guarantees full protection of this information.

Finally, and this is the most important advantage – if an error occurs due to the fault of the outsourcing company, it pays fines and penalties.

All these advantages are guaranteed to the client of Your Accountant, which I manage. By the way, this year the company became

**O**utsourcing in Russia today is a trend that is rapidly gaining momentum. This is due to changes in the global economy, Russian tax legislation and other realities of today. Irina Smirnova, the owner of the Irina Smirnova Business Protection Centre, the owner of the outsourcing organization Your Accountant, a member of the Expert Council on Entrepreneurship of the Youth Parliament of the State Duma of the Russian Federation, tells us about the advantages for an entrepreneur who has outsourced the management of accounting and legal matters, the legal ways to increase profits and business efficiency, and how to get support from the state.

part of the Irina Smirnova Center of Business Protection, which includes two other spheres of activity: the League of Business Protection – a club-like community for accountants, and a full training center for accountants and business managers.

In 2022 another important event took place – I became the sole owner of the company. My partner Eugenia sold her shares to me.

– *I guess that gives you more responsibility?*

– Before, even though I made all the decisions on my own, I could always count on Eugenia's support, there was an understanding that there were two of us. Now I have become a businessman. I understand that now I have full and unconditional responsibility, and this allows me to focus more on my work and gradually expand my sphere of influence.

– *Irina, in an interview with our magazine you said that the owner has the opportunity to acquire many “benefits” from the state. Are state support measures available to any businessman?*

– Today many businessmen can count on state support. All you have to do is find out what is available to you.

As for government benefits, many entrepreneurs are afraid to get them because they call the tax office and are told: “We're going to harass you with inspections!” Who needs extra inspections? That's right, nobody! So many business owners do not take advantage of them and voluntarily give up the obvious benefits.

Now for the subsidies. For example, in 2022 I used 5 state support measures at once: received a grant of 500 thousand rubles, a subsidy of 2 million rubles, a soft loan at 5%, shot a professional video about the company for free, hung a huge sign on our building for only 30% of its value.

Of course, this is not the whole list of business support measures that exist in the RF. Your accountant will help you find out the necessary information about all state products.

– *How do you increase the profit, safety, and efficiency of the company whose owner came to you for help?*

– I will probably say something completely illogical for outsourcing – those organizations-clients who “whitewash”, switch to transparent taxation, abandon the gray schemes of work, begin to grow profits very quickly.

An outsourcing company takes care of all issues related to profit, taxes and the amount of revenue for the company, so the entrepreneur can easily switch to this type of taxation.

– *What principles do you follow in your professional activities?*

– Crystal honesty and integrity. I absolutely love what I do and I can help Russian business.

– *Irina, do you have an important goal?*

– Yes, of course I do. My global goal is to have a businessman who is as proud as he is now to say “I have a professional accountant” to everyone else with no less pride: “My accounting and legal issues are handled by an outsourced company!”

Prepared by Svetlana Kolodieva



**Ольга Смирнова:**  
«Нет предела совершенству, и я не собираюсь останавливаться на достигнутом!»



Упаковка является неотъемлемой частью процесса реализации продовольственного или промышленного товара. Высокие требования производителей к внешнему виду и качеству упаковки более чем оправданы и продиктованы стандартами, маркетинговыми потребностями. Процесс разработки и производства упаковки – технически сложный цикл. Группа Предприятий Упакарекомендовала себя на рынке как надёжный партнёр, исполнитель для производителей упаковки и рынка декора. Сегодня мы общаемся с учредителем и генеральным директором Группы Предприятий Упакар Ольгой Смирновой.

**– Сегодня Группа Предприятий Упакар – уникальное сочетание предприятий, выполняющих весь спектр услуг дополнительной подготовки для производства упаковки продовольственных и промышленных товаров, а также для рынка декора. Скажите, какие шаги вы приняли, как руководитель, для становления Группы Упакар?**

– Главные шаги, ставшие залогом успеха развития компании, заключались в глубоком анализе потребностей наших заказчиков, в правильном выборе спектра услуг, необходимых в определённое время конкретному производителю упаковки или бренду, и, конечно же, в быстром реагировании на изменение технологий.

**– Вы работаете в сегменте B2B и ориентируетесь на потребности владельцев брендов и производителей упаковки и декора. Скажите, в чём преимущество работы с вами?**

– Мы – единственная российская компания в отрасли производства упаковки, которая оказывает полный спектр услуг. Каждый наш проект уникален. Главные преимущества работы с нами сосредоточены в высоких компетенциях, профессионализме, гибкости и оперативности. Даже если проект необходимо осуществить в максимально сжатые сроки, мы никогда не подведём клиента и предложим максимально эффективное решение. У нас большой опыт в области управления проектами, а также их реализации в качестве исполнителя.

**– Как известно, не существует успешного бизнеса без человеческого ресурса: талантливого руководителя и команды специалистов. Скажите, в чём заключается ваш секрет успеха?**

– Профильных специалистов в нашем направлении упаковочной отрасли и декора крайне мало. Поэтому мы находим сотрудников, обучаем их, профессионально развиваем, возвращаем и поощряем. Особое внимание уделяем росту сотрудников: оцениваем их полученные знания на практике, координируем их рост. Именно так наши сотрудники получают большой опыт работы. Из нашей команды не ушёл ни один специалист, а это показатель правильного подбора персонала и грамотной системы обучения и мотивации.

**– В одном из интервью вы сказали, что свободное время тратите на обучение чему-то новому, а ваша карьера началась уже с третьего курса университета. Так что же важнее для успешного руководителя: постоянное обучение или развитие личных качеств?**

– Одно нельзя отделить от другого. Высокого уровня образования на практике оказывается недостаточно для руководителя, который не прокачивает свои личные качества, и наоборот: без постоянного повышения квалификации руководителя невозможно развитие компании, которой он управляет. Уже имея два образования, я учусь на втором курсе магистратуры по специальности «юриспруденция», но также продолжаю развивать свои личные качества на тренингах личностного роста. На самом деле совершенству нет предела: всегда есть куда расти, есть над чем работать, и я не собираюсь останавливаться на достигнутом.

**– Какими достижениями за минувший год вы гордитесь больше всего?**

– За минувший год нам удалось выйти на рынок производства табачной пачки, доказать, что наши профессиональные качества не хуже, чем у наших зарубежных партнёров с опытом работы в этом сегменте более 40 лет. Это действительно стало для нас достижением, поскольку раньше мы не могли занять эту нишу, в том числе и по внешнеэкономическим причинам.

**– Какие цели вы ставите перед собой?**

– Мы будем придерживаться выбранного вектора развития. Идти вперёд, наращивать профессиональные компетенции, совершенствоваться, ещё прочнее закрепляться в занятых нами нишах и покорять новые – вот такие у нас планы на будущее!

**Беседовала Виктория Лукьянова**



»»» **ОЛЬГА СМИРНОВА** ОКОНЧИЛА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА», ЗАТЕМ – МОСКОВСКУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ ШКОЛУ БИЗНЕСА «МИРБИС» ПО ПРОГРАММЕ EXECUTIVE MBA «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»; В РАМКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ EXECUTIVE MBA ПРОШЛА ПРАКТИКУ В БИЗНЕС-ШКОЛЕ БОЛОНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРАВА В ИТАЛИИ И ТРЕНИНГ ПО ПРОГРАММЕ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» KAIZEN В ЯПОНИИ <<<



**OLGA SMIRNOVA**

GRADUATED FROM THE STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT WITH A DEGREE IN NATIONAL ECONOMICS, THEN FROM THE MOSCOW INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL MIRBIS UNDER THE EXECUTIVE MBA PROGRAM STRATEGIC MANAGEMENT, AS PART OF THE EXECUTIVE MBA EDUCATIONAL PROGRAM SHE COMPLETED AN INTERNSHIP AT THE BUSINESS SCHOOL OF THE BOLOGNA UNIVERSITY OF LAW IN ITALY AND RECEIVED TRAINING IN LEAN MANUFACTURING KAIZEN PROGRAM IN JAPAN



**P**ackaging is an integral part of the process of selling a food or industrial product. High requirements of manufacturers to the appearance and quality of packaging are more than justified and dictated by the standards and marketing needs. The process of development and manufacture of packaging is a difficult cycle technically. Upack Group has proved itself at the market as a reliable partner and manufacturer for producers of packaging and the decor market. Today we are talking with the founder and CEO of the Upack Group, Olga Smirnova.

*– Today Upack Group is a unique combination of the companies that perform the whole range of prepress services for the production of food and industrial goods packaging and also for the decor market. Tell us, what steps did you take, as a manager, to establish Upack Group?*

– The main steps, which became the key to the success of the company development, were an in-depth analysis of our customers' needs, right choice of the range of services required at a particular time by a particular packaging manufacturer or brand, and, of course, quick response to changes in technology.

*– You work in the B2B segment and focus on the needs of brand owners and manufacturers of packaging and decor. What are the benefits of working with you?*

– We are the only Russian company in the packaging industry that provides a full range of services. Each of our projects is unique. The main advantages of working with us are high competence, professionalism, flexibility and efficiency. Even if the project needs to be done in a very short time, we never let a client down and offer the most effective solution. We have extensive experience in project management, as well as their implementation as a contractor.

*– As you know, there is no successful business without human resources: a talented manager and a team of specialists. Tell me, what is your secret to success?*

– There are very few specialized professionals in our line of business of the

packaging industry and decor. That is why we find employees, train them, develop them professionally, nurture and encourage them. We pay special attention to the growth of our employees: we evaluate their acquired knowledge when applied and coordinate their growth. This is how our employees get great work experience. Not a single specialist has left our team, which is an indicator of proper personnel selection and a competent system of training and motivation.

*– In one of the interviews, you said that you spend your free time learning something new, and your career began already in the third year of university. So what is more important for a successful leader: constant learning or development of personal qualities?*

– One thing cannot be separated from the other. A high level of education in reality is not enough for a manager who does not improve their personal qualities, and vice versa: without constant improvement of the manager's qualification it is impossible to develop the company they manage. Already having two degrees, I am a second-year master's student in "Jurisprudence", but I also continue to develop my personal qualities in personal growth trainings. In fact, there is no limit to perfection: there is always room to grow, there is always something to work on, and I am not going to stop there.

*– What achievements of the past year are you most proud of?*



– Over the past year, we managed to enter the tobacco packaging production market and prove that our professional qualities are no worse than those of our foreign partners which have more than 40 years of experience in this segment. This was indeed an achievement for us, because previously we could not occupy this niche due to foreign economic reasons.

*– What plans do you have in mind?*

– We will adhere to the chosen development vector. Going forward, gaining professional competencies, improving ourselves, getting a firmer foothold in the niches we have occupied and conquering new ones: these are our plans for the future!

Interviewed  
by Viktoria Lukyanova



## Наталья Ерёмченко: «В ЦИФРАХ ВАЖЕН ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР»

**Н**алоги и бухгалтерия – для многих сложная и запутанная сфера. Как упростить жизнь бизнесу, чтобы предприниматели спокойно занимались развитием своего дела? Может ли искусственный интеллект заменить финансиста? О чём мечтает профессиональный бухгалтер, какие у него есть хобби?

На вопросы нашего корреспондента отвечает Наталья Ерёмченко, генеральный директор и собственник компании «Бухгалтерия как лекарство».

**– Наталья Фаридовна, свою первую компанию вы создали в 2013 году. Как вы можете охарактеризовать прошедшие с тех пор годы: удалось ли всё, что вы задумали?**

– В этом году компании 10 лет, и я горжусь тем, что смогла дойти до этого рубежа. Путь был не всегда лёгким, но каждая новая неудача делала меня сильнее. Если говорить о личных мотивах, то открывала я свой бизнес для того, чтобы иметь свободное время: не подчиняться жёсткому рабочему расписанию, уделять время не только работе, но и дому. Ещё я хотела расти в личном плане. Всё это осуществилось. Став собственником своего дела, я стала развиваться как управленец. Теперь у меня достаточно времени, чтобы часть его уделять семье, совершать больше личных и рабочих поездок, получать новые навыки и прокачивать их. Если говорить о профессиональных мотивах – я хотела помогать бизнесу в мире бухгалтерии и налогов. И к моменту, когда я начала этот путь, багаж знаний у меня был большим. Их правильное применение до сих пор позволяет мне оказывать качественные услуги каждому клиенту.

**– Как изменилась ваша деятельность за этот период, ведь с тех пор появилось много новых цифровых сервисов и технологий?**

– Я всегда придерживалась и буду придерживаться мнения, что в цифрах важен человеческий фактор. Сейчас действительно много сервисов, которые готовы заменить живых бухгалтеров и аутсорсеров. Однако в моей практике были случаи, когда после онлайн-сервисов клиенты приходили к нам, и не было ни одного, чтобы клиент уходил (а причины ухода могут быть разными) от нас на онлайн-сервис.

**– Трансформировались ли запросы клиентов в 2022 году, сложном для российского бизнеса?**

– Я бы сказала, что ощутимо сложным был 2020 год, когда разбушевалась пандемия. За прошедшее время многие клиенты приспособились к новым реалиям. Любопытно, что за период 2020-2022 гг.

от нас не ушёл и не закрыл свой бизнес ни один клиент. Наоборот, в 2022 году пришло шесть новых клиентов. А некоторые из постоянных стали расширяться и открывать бизнесы в других направлениях.

**– В связи с развитием разнообразных дистанционных форм насколько востребованы бухгалтерские услуги на аутсорсинге?**

– Тут дело, на мой взгляд, обстоит так: каждый имеет право выбора – по какому пути идти. Есть начинающие бизнесы, которые вполне могут использовать онлайн-сервисы (их предостаточно – на любой вкус и цвет). А есть бизнесы, которым с самого начала необходимо грамотно построить учёт, чтобы были и волки сыты, и овцы целы. Я знаю многих предпринимателей, которые с самого начала хотят работать с аутсорсером, понимая плюсы и выгоды. Но я также чётко понимаю, что есть бизнес-процессы, при которых наличие штатных сотрудников-бухгалтеров обязательно. В любом случае, какой бы выбор ни сделал бизнесмен, главное – быть в теме быстро меняющегося налогового законодательства.

**– Не так давно вы открыли ТГ-канал для ИП. Что значит для вас эта общественная деятельность, какова её цель?**

– Желание делиться своими знаниями у меня было всегда. Ко мне приходят на консультации, когда необходимы разъяснения по разным вопросам в сфере бухгалтерского и налогового учёта. Однако всё чаще я сталкиваюсь с тем, что бизнесу не хватает информации в общем доступе либо её очень много, она не всегда понятна. Начинаящим ИП и вовсе несладко, а за консультации они не готовы платить. А между тем законодательство не стоит на месте, вносятся всё новые и новые изменения. И я решила, что мой телеграм-канал «ИП – все налоги от А до Я» будет многим в помощь, потому как пишу я там обычным, доступным языком, размещаю посты после того, как сама внимательно изучаю изменения, и всегда бесплатно отвечаю на любые вопросы подписчиков.

**– Деятельность бухгалтера ответственная и сложная. Как вы отдыхаете от работы, какие у вас интересы и хобби?**

– Когда мне нужно отвлечься от рабочих мыслей, я сажусь за руль и катаюсь за городом полтора-два часа. И конечно, делаю это в ночное время, потому что очень люблю смотреть на огни ночного города со стороны. Музыка, трасса и я. А ещё раз в неделю хожу рисовать. У нас в городе много разных художественных «тусовок». Я примкнула года три назад к той, что была организована бывшим министром культуры Астраханской области. Каждый четверг после работы мы собираемся небольшой компанией и рисуем. Я очень люблю абстракцию и сочетание чёрного, красного и белого цветов. В этом направлении я в основном и творю. Это помогает отвлечься от всего негативного, а не только от рабочих нагрузок и «сюрпризов». И совсем недавно я начала читать. Читаю я, конечно, постоянно. Но сейчас я стала читать книги, а не статьи на ноуте или в журналах.

**– Какие задачи и планы вы ставите для себя и своей компании на 2023 год?**

– Я всегда ставила и ставлю перед собой цель расширять географию клиентов. Сейчас нашими клиентами являются предприниматели не только из Астрахани и области, но и из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Волгограда, Краснодара, Сургута, городов Дагестана. И даже есть парочка клиентов, живущих за границей, но имеющих бизнес в Москве. Я не хочу останавливаться на названных регионах и планирую продолжать покорять другие города нашей страны.

А ещё я давно мечтаю открыть свою школу бухгалтеров. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. В 2022 году я получила педагогическое образование и преподавала студентам в колледже и предпринимателям, обучающимся по президентской программе. И если всё задуманное мной получится, то к концу года планирую открыть первый набор в школу бухгалтеров «Бухгалтерия в картинках».

Подготовила Екатерина Золотарёва



**T**axes and accounting are a complicated and confusing field for many people. How can we simplify business life so that entrepreneurs can develop their business with peace of mind? Can artificial intelligence replace a financial expert? What do professional accountants dream about and what are their hobbies? Natalia Eremenko, CEO and owner of Accounting as Medicine, answers our correspondent's questions.

## Natalia Eremenko:

# "THE HUMAN FACTOR IS IMPORTANT IN NUMBERS"

– *Natalia Faridovna, you founded your first company in 2013. How would you characterize the years since then: have you achieved everything you set out to do?*

– This year the company is 10 years old and I am proud to have reached this milestone. The road has not always been easy, but every failure has made me stronger. If we talk about personal motives, I started my own business to have free time: not to submit to a rigid work schedule, to devote time not only to work but also to my home. I also wanted to grow as a person. All of that came true. After becoming the owner of my own business, I began to develop as a manager. Now I have enough time to spend with my family, take more personal and business trips, learn new skills and improve them. Speaking of professional motivations, I wanted to help businesses in the world of accounting and taxes. And when I started down this path, I had a wealth of knowledge. Its proper application till now allows me to provide quality services to each client.

– *How has your work changed during this time, since many new digital services and technologies have appeared?*

– I have always believed and will continue to believe that the human factor is important in numbers. Indeed, there are now many services that are ready to replace human accountants and outsourcers. However, in my practice, there have been cases where clients have come to us after using online services, and there have never been clients who have left for an online service (and the reasons for leaving may be different).

– *2022 was a very difficult year for Russian business, did customer requirements change at that time?*

– I would say that the really difficult year was 2020, when the pandemic started. Since then, many clients have adapted to the new realities. Strangely enough, between 2020 and 2022, not a single client left us or closed their business. On the contrary, 6 new clients joined us in 2022. And some of the regular clients began to expand and open businesses in other areas.

– *In connection with the development of various remote forms, how much demand is there for outsourced accounting services?*

– I think so: everyone has the right to choose which way to go. There are start-ups that can use online services (and there are a lot of them). And there are businesses that need to build their accounting right from the start, so that "have their cake and eat it too". I know many business owners who want to work with an outsourcer from the start, and I understand the pros and cons. But I also understand that there are business processes that require a full-time accounting staff. In any case, no matter what choice an entrepreneur makes, the main thing is to be aware of the rapidly changing tax laws.

– *You recently launched a Telegram channel for individual entrepreneurs. What does this social activity mean to you, what is its purpose?*

– I have always wanted to share my knowledge. People come to me for consultations when they need clarification on various issues in the field of accounting and tax accounting. However, more and more often I am confronted with the fact that companies do not have enough information, or there is too much information and it is not always clear. It is not easy for first-time entrepreneurs, and they are not willing to pay for advice. Meanwhile, legislation is not standing still, more and more changes are being made. And I have decided that my Telegram channel "Individual Entrepreneurship – all taxes from A to Z" will help many, because I write there in plain language, I publish after I have carefully studied the changes myself, and I always answer any questions of subscribers free of charge.

– *The work of an accountant is responsible and complicated. How do you take a break from your work, what are your interests and hobbies?*

– When I need a break from my work thoughts, I get behind the wheel of my car and drive out of town for an hour and a half or two hours. Of course, I do it at night because I really like looking at the lights of the city



at night. The music, the route and me. I also go painting once a week. We have a lot of different art "hangouts" in our town. I joined one three years ago that was organized by the former Minister of Culture of the Astrakhan region. Every Thursday after work we meet in a small group and paint. I am very interested in abstraction and the combination of black, red and white. This is the direction in which I work most of the time. It helps a lot to distract myself from all the negative things, not only workload and "surprises". And recently I started reading. I read all the time, of course. But now I've started reading books instead of articles on my notebook or in magazines.

– *What are your goals and plans for yourself and your company in 2023?*

– My goal has always been, and still is, to expand the geography of our clients. Now our clients are not only entrepreneurs from Astrakhan and its region, but also from Moscow, Moscow region, St. Petersburg, Volgograd, Krasnodar, Surgut, cities of Dagestan. And there are even a few clients who live abroad but do business in Moscow. I don't want to stop at these regions and I plan to conquer other cities in our country.

And for a long time I have been dreaming of opening my own accounting school. I have already taken the first steps in this direction. In 2022 I got a degree in teacher education and I taught students and entrepreneurs studying in the Presidential Program. And if all my plans work out, by the end of the year I plan to open the first set of accounting school "Accounting in pictures".

Prepared by Ekaterina Zolotareva

## «АРКОМ»: «НАШИ ПРИОРИТЕТЫ – КАЧЕСТВО, НАДЁЖНОСТЬ, СЕРВИС»

**В** этом году финансово-правовая группа «АРКОМ» отмечает своё совершеннолетие – 18 лет на рынке. Старт бизнесу был дан в Новосибирске, впоследствии компания открыла ещё три офиса: в Москве – в 2015 году, в Красноярске – в 2017 году, в Нальчике – в 2022 году. Александр Решетов, генеральный директор финансово-правовой группы «АРКОМ», рассказал о том, какие требования сегодня предъявляются к современному консалтингу и как работать с клиентами, чтобы укрепить свои позиции.



– *Сегодня ваша компания оказывает большой спектр услуг: от юридическо-го и финансового консалтинга, аудита, оценки, судебных экспертиз и организации торгов до антикризисного управления предприятиями и комплексного сопровождения процедур банкротств. Такая многопрофильная ориентация – в чём здесь преимущество?*

– Сейчас один из основных трендов – повышение спроса на юридический аутсорсинг, позволяющий нашим клиентам получать комплексное правовое сопровождение в различных сферах деятельности с минимальными затратами. При этом если компании расширяют спектр своих услуг, то специалисты внутри них, напротив, уходят от универсальности в более узкие направления, достигая экспертного уровня в разных областях права. Таким образом, расширяется сфера влияния консалтинговых компаний.

– *Какие услуги сегодня наиболее востребованы у бизнеса?*

– Владельцы бизнеса в кризис склонны к упорядочиванию финансов и организационных процессов в целом. В связи с этим у нас растёт число запросов на судебное представительство: по возврату дебиторской задолженности, налоговым спорам, участию в управлении дебиторской задолженностью, представлению интересов в банкротных процедурах, защите от субсидиарной ответственности. Всегда большое внимание было к вопросам без-

опасности и юридической чистоты сделок по покупке и продаже бизнеса, имущества, предприятий.

Сейчас идёт активный процесс освоения новых ниш российскими компаниями. Поскольку многие западные игроки покинули Россию, на их место приходят отечественные. Это явление мы наблюдаем в разных отраслях экономики: в производстве, сфере услуг, сельском хозяйстве, торговле и т. д. Соответственно, к нам всё чаще обращаются с запросами на анализ рынка, чтобы определить наиболее перспективную нишу и минимизировать риски. Есть немалое количество запросов на представление интересов кредиторов при банкротствах юридических лиц, есть запросы, связанные с защитой от субсидиарной ответственности.

Надо сказать, что законодательство – очень подвижная сфера: постоянно вносятся изменения различного масштаба; и даже если в компании есть штатный юрист, он не может быть одинаково гибок и хорош во всех сферах. Поэтому руководители бизнеса предпочитают обращаться в компании, где есть штат специалистов в разных областях права. За долгое время работы на рынке юридических услуг мы накопили огромный багаж знаний и опыта в разных сферах, где работают наши клиенты. Это позволяет нам быть максимально устойчивыми и продолжать развиваться.

– *География проектной деятельности компании – от Краснодара до Владивос-*

*тока. При этом всего четыре офиса в разных городах. Как успешно работать по всей стране?*

– Помимо офисов, у нас ещё есть партнёры во многих регионах и собственные представители в Иркутске, Барнауле, Краснодаре. Здесь нет никаких препятствий. При современных технологиях весь документооборот, все консультации можно проводить, находясь в любой точке земного шара. Мы на связи с клиентами 24/7.

Но, конечно, когда требуется или желательно личное присутствие по представительным интересам в судах общей юрисдикции и арбитражных судах при гражданско-правовых, налоговых и иных спорах, в государственных органах и иных учреждениях, то наши специалисты туда выезжают, вылетают, представляют. К каждой ситуации и по каждой стратегической задаче мы разрабатываем индивидуальную концепцию для каждого клиента по защите его интересов.

– *Как планирует развиваться компания?*

– Мы расширяем своё присутствие в регионах, открывая дополнительные офисы, и одновременно с этим увеличиваем виды услуг, так или иначе связанных с правом. Помимо юридических услуг, сопровождения банкротства, оценки, аудита, компания сегодня занимается организацией и проведением торгов, а также комплексным сопровождением сделок по покупке или продаже бизнеса.

**Подготовила Александра Убоженко**



**T**his year ARCOM Financial and Legal Group celebrates its 18th anniversary in the market. The business was launched in Novosibirsk, subsequently the company opened three more offices: in Moscow in 2015, in Krasnoyarsk in 2017, in Nalchik in 2022. Aleksander Reshetov, General Director of ARCOM Financial and Legal Group, spoke to us about the requirements for modern consulting today and how to work with clients to strengthen company's position.

**ARCOM:**  
"OUR PRIORITIES  
ARE QUALITY,  
RELIABILITY,  
SERVICE"



*- Today your company provides a wide range of services: from legal and financial consulting, audit, valuation and forensic expertise, organization of tenders to anticrisis management of enterprises and comprehensive support of bankruptcy procedures. Such a multidisciplinary orientation – what is the advantage here?*

- One of the current major trends is the increasing demand for legal outsourcing, which allows our clients to receive comprehensive legal support in various areas of activity at minimal cost. At the same time, if companies expand the range of their services, then specialists within the framework of them, on the contrary, move away from universality to narrower areas, reaching an expert level in various areas of law. Thus, the sphere of influence of consulting companies is expanding.

*- What services are most in demand among businesses today?*

- During the crisis business owners tend to put in order finances and organizational processes in general. Therefore, the number of requests for legal representation is growing: for the return of receivables, tax disputes, participation in the management of receivables, representation of interests in bankruptcy proceedings, protection from vicarious liability. There has always been great attention paid to the issues of security and legal purity of transactions for the purchase and sale of

businesses, property, and enterprises.

Now there is an active process of Russian companies developing new niches. Since many Western players have left Russia, the Russian ones are taking their place. We observe this phenomenon in various sectors of the economy: production, services, agriculture, trade, manufacturing, etc. Accordingly, we are increasingly being asked to analyze the market in order to determine the most promising niche and minimize the risks. There are a lot of requests for creditor representation in bankruptcy cases of legal entities, there are requests for protection from vicarious liability.

It has to be said that legislation is a very mobile area: changes of various scales are constantly being made, and even if the company has a full-time lawyer, they cannot be equally flexible and good in all areas. That is why business leaders prefer to refer to companies with a staff of specialists in different areas of law. For a long time of work in the market of legal services we have accumulated a huge amount of knowledge and experience in different spheres where our clients work. This allows us to be as stable as possible and to continue to develop.

*- The geographical scope of the company's project activities ranges from Krasnodar to Vladivostok. At the same time, there are only*

*4 offices in different cities. How do you work successfully across the country?*

- In addition to offices, we have partners in many regions and our own representatives in Irkutsk, Barnaul and Krasnodar. There are no obstacles here. With modern technologies, the entire document flow, all consultations can be carried out from anywhere in the world. We are in touch with clients 24/7.

But, of course, when personal presence is required or desirable to represent interests in courts of general jurisdiction and arbitration courts in civil, tax and other disputes, in state bodies and other institutions, our specialists go there, fly out, represent them. For each situation and each strategic task we develop an individual concept for each client to protect their interests.

*- How does the company plan to develop?*

- We are expanding our presence in the regions by opening additional offices and at the same time we are increasing the types of services, one way or another related to law. In addition to legal services, bankruptcy support, evaluation and audit, the company is now engaged in organizing and conducting tenders, and integrated support of transactions for the purchase or sale of businesses.

Prepared  
by Aleksandra Ubozhenko

# НОВОМУ ВРЕМЕНИ – НОВЫЙ XFIT

**Д**ля чего люди приходят в спортивные залы? Если, конечно, не собираются стать олимпийскими чемпионами – для того, чтобы укреплять здоровье, сохранять форму. Если же форма эта уже слегка подрастерялась, то где, как не в фитнес-центре, можно – потрудившись, конечно же, – получить «новую визуальную концепцию» себя любимого? Впрочем, и для тех, кто предоставляет спортивно-оздоровительные услуги, не менее важно время от времени проводить «работу над собой». Так, как делает это сеть фитнес-клубов XFIT, с директором по маркетингу и рекламе которой, Светланой Базаровой, мы сегодня и беседуем.

**– Говорят, встречают по одежке. Насколько, на ваш взгляд, первое визуальное впечатление от фитнес-клуба важно для человека, который в него пришёл? Что необходимо для того, чтобы у него не только не исчез «порыв» заниматься-таки фитнесом, но и, наоборот, укрепились желание заниматься именно в одном из ваших клубов?**

– Есть хорошее высказывание: нельзя второй раз произвести первое впечатление. Бесспорно, что кому-то из клиентов важно качество оборудования, другим – наличие бассейна, а для третьих в приоритете при выборе клуба групповые программы или детский фитнес. Тем не менее визуальная составляющая рождает именно ту атмосферу, которая невербально формирует имидж фитнес-клуба и его способность мотивировать к тренировкам. И в этом контексте важны не только современные тренажёры на фоне стильного интерьера, но и удобная навигация по клубу, приятный запах и, конечно, безупречная чистота. Комфорт – это база для эффективных занятий.

**– Сети фитнес-клубов XFIT уже более 30 лет. «Большой спорт» люди в таком возрасте зачастую уже покидают, но фитнесу, как и любви, все возрасты покорны. Тем более в таких клубах, как у вас. Казалось бы, можно почивать на лаврах. Почему вы не поверили поговорке «Лучшее – враг хорошего»? Для чего вам понадобилось разработать новую маркетинговую стратегию? Почему решились на ребрендинг?**

– Мы живём во времена стремительных изменений. Не меняться вместе с миром – значит оставаться в прошлом. Кроме того, мы обязаны сохранять лидерские позиции на фоне конкуренции. В XFIT за последние годы произошло много перемен: в фитнес-направлении запущены новые программы, видоизменился наш основной фитнес-продукт – система тренировочных

методик Smart Fitness, разработанная и обновлённая экспертами сети. Постепенно модернизируем инженерные системы и системы их мониторинга, обеспечивая тем самым нашим клиентам чистый воздух в помещениях и чистую воду в бассейнах. Мы перешли на новый уровень в использовании цифровых технологий: от внедрения носимых датчиков мониторинга во время тренировок и запуска онлайн-услуг (персональные тренировки, дистанционные консультации диетологов и пр.) до разработки и выпуска собственного мобильного приложения, с помощью которого клиенты погружаются в жизнь XFIT ещё больше. Ведь в нём можно не только посмотреть расписание тренировок, но и оплатить покупки, записаться на услуги в спа, заказать блюда из меню нашего фитнес-кафе Fresh-Fit; с помощью мобильного приложения можно даже сделать подарок другу в виде скидки на клубную карту или сертификата на другие услуги. На фоне всех этих изменений естественным образом возник вопрос о новой айдентике бренда и ребрендинге сети. В первую очередь это необходимо для подчёркивания актуальности и современности XFIT и возможности передавать через визуальный ID бренда наши ценности.

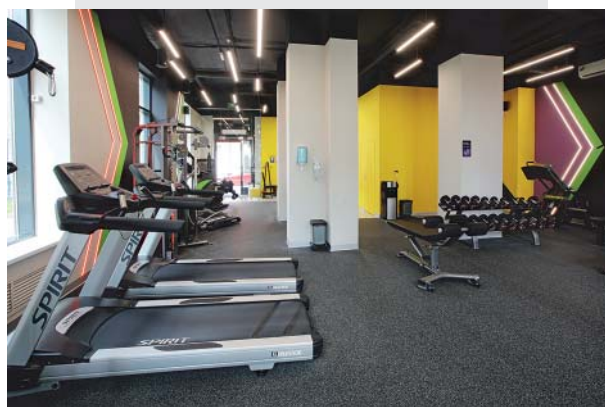
**– Что будет меняться и что уже изменилось в визуальной концепции вашего бренда?**

– Новая визуальная концепция передаёт дух современного XFIT. Поменялись все визуальные константы в брендбуке. Но, несмотря на глобальное обновление, отвечающее требованиям актуальности времени и цифровизации, мы смогли сохранить преемственность в новом логотипе, сохранив динамичность и уже ставший фирменным зелёный цвет, лишь немного изменив оттенок. Достаточно много внимания было уделено визуальной концепции цифровых продуктов: от сайта и мобильного приложения до макетов на цифровых экранах в клубах.

**– «Главное – не победа, а участие» – девиз олимпийский, но для фитнес-центров он, пожалуй, ещё более актуален. А много ли желающих поучаствовать не только в занятиях в одном из клубов XFIT, но и в создании новых? И что для этого нужно?**

– Именно клиенты наших клубов вдохновили нас на изменения и в позиционировании бренда, и в ребрендинге. Перед тем как запустить эти проекты, мы проводили охватные анкетирования и глубинные интервью с теми, кто часто посещает наши клубы, изучали потребности аудитории и тренды индустрии. Что же касается буквального создания, открытия новых клубов, то у нас очень сильное франчайзинговое направление: мы ежегодно запускаем в работу несколько новых физкультурно-оздоровительных комплексов XFIT, XFIT Studio и полностью автоматизированных студий XFIT Point – форматы разные, требующие различных вложений и рассчитанные на свои сегменты аудиторий. О том, насколько активно участвуют в жизни XFIT желающие, можно судить в том числе по тому, что на данный момент наша сеть включает более 100 фитнес-клубов, работающих как под собственным, так и под франчайзинговым управлением во множестве крупных и малых городов.

Подготовил Алексей Сокольский





# A NEW TIME FOR A NEW XFIT



– *It is said that “good clothes open all doors”. In your opinion, how important is the first visual impression of the fitness club for the person who comes to it? What do you need to create not only an “impulse” to go in for fitness, but on the contrary, to strengthen the desire to train in one of your clubs?*

– There is a good saying: you cannot make a second impression. Undoubtedly, for some clients the quality of the equipment is important, for others the presence of a pool, and for others group programs or children’s fitness are a priority when choosing a club. Nevertheless, the visual component creates an atmosphere that non-verbally creates the image of the club and its ability to motivate people to work out. In this context, it is important not only to have modern training equipment against the background of a stylish interior, but also to have comfortable navigation in the club, pleasant smell and, of course, impeccable cleanliness. Comfort is the basis for an effective workout.

– *The XFIT fitness club chain is more than 30 years old. At this age, “big sports” are often already gone. But fitness, like love, is “peculiar to every age”. Especially in clubs like yours. It seems that you can “rest on your laurels”. Why do you not believe in the saying “the best is the enemy of the good”? Why did you have to develop a new marketing strategy? Why did you decide to rebrand?*

– We live in a time of rapid change. Not changing with the world means staying in the past. We also have to maintain our leading position in the face of competition. XFIT has undergone many changes in recent years: new fitness programs have been launched, our main fitness product – the Smart Fitness system of training methods developed and updated by the network experts – has changed. We are gradually upgrading our technical systems and their monitoring systems, thus providing our clients with clean indoor air and clean water in swimming pools. We

have taken digital technology to a new level, from the introduction of wearable sensors to monitor workouts and the launch of online services (personal training, remote access to nutritionists, etc.) to the development and production of our own mobile application to immerse clients even more in XFIT life. In this application, you can not only view your workout schedule, but also pay for your purchases, make an appointment for spa services, order food from the menu of our Fresh-Fit fitness café, and even give a gift to a friend in the form of a discount on a club card or a certificate for other services. With all these changes, the question of a new brand identity and network rebranding naturally arose. First of all, it is necessary to emphasize the relevance and modernity of XFIT and the ability to communicate our values through the visual brand ID.

– *What is going to change in the visual concept of your brand? What has already changed?*

– The new visual concept conveys the spirit of modern XFIT. All the visual constants in the brand book have changed. But despite the global update to meet the demands of the times and digitalization, we were able to maintain continuity in the new logo, keeping the dynamism and the green color that has already become the signature color, just



**W**hy do people go to the gym? Unless, of course, they intend to become Olympic champions, in order to improve their health, to keep in good physical condition. And if one’s physical condition is already somewhat diminished, where else, if not in a fitness center, can one get a “new visual concept” of oneself with a lot of effort, of course? However, for those who provide sports and health services, it is just as important to “work on yourself” from time to time. We talked to Svetlana Bazarova, Director of Marketing and Advertising, about how this is done in the XFIT network of fitness clubs.

changing the shade a little. Much attention was paid to the visual concept of the digital products, from the website and mobile app to the layouts on the digital screens in the clubs.

– *“It’s not about winning, it’s about taking part” – the Olympic motto, but perhaps even more relevant for health clubs. Are there a lot of people who not only want to take classes in one of the XFIT clubs, but also want to help create new ones? And what do you need to do that?*

– The clients of our clubs inspired us to change both the brand positioning and the rebranding – before launching these projects, we conducted extensive questionnaires and in-depth interviews with those who frequently visit our clubs, we studied the needs of the audience and the industry trends. As for literally creating and opening new clubs, we have a very strong franchise area: every year we launch several new fitness complexes XFIT, XFIT Studio and fully automated studios XFIT Point – the formats are different, require different investments and are designed for their segments of the audience. The fact that our network currently includes more than 100 fitness clubs under our own and franchise management in many cities and towns shows how actively people participate in the life of XFIT.

Prepared by Alexey Sokolsky



## СВЕТЛАНА ВАСИЛЕНКО – О ДОСТИЖЕНИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ «ЛАБОРАТОРИИ ГЕМОТЕСТ»

«Гемотест» работает на коммерческом рынке лабораторной диагностики более 20 лет, став одним из лидеров по обороту. Компания располагает мощной технологической базой и сетью из 2 тыс. отделений не только в России, но и в странах СНГ. Чем «Гемотест» привлекает пациентов и партнёров, какие планы строит на текущий год – рассказала коммерческий директор компании Светлана Василенко.

### – Какие направления деятельности сейчас для компании ключевые?

– Сегодня «Лаборатория Гемотест» – это международная компания, предлагающая населению и лечебным учреждениям широчайший спектр анализов, начиная с базовых исследований крови, заканчивая высокотехнологическими видами диагностики. Пациентов привлекают и качество, и скорость оказания услуг: по основному пулу тестов результаты готовы на следующий день после обращения, а в городах, где открыты лаборатории, – через два-три часа после поступления биоматериала.

Мы постоянно развиваем спектр исследований в таких сложных направлениях, как онкодиагностика, иммунохимия, иммуногистология, патоморфология. Например, выявляем генетические предрасположенности к развитию онкозаболеваний, а пациентам с уже установленным диагнозом предлагаем услугу «второе мнение» – это пересмотр гистологических и цитологических препаратов от ведущих врачей-экспертов.

### – Какие из последних достижений компании вы отмечаете в первую очередь?

– Последний год был богатым на новые проекты. Понимая потребность пациентов в ранней диагностике заболеваний, особенно в стрессовые периоды жизни, мы запустили национальную программу по защите здоровья населения. Её участники по доступной цене проходят обследование здоровья, получают бесплатную консультацию врача, а при необходимости – скидки на дополнительную диагностику. Также мы открыли несколько региональных лабораторий: например, в Краснодаре, Курске, Махачкале, что позволяет жителям получить результат анализов в самые короткие сроки.

В передовых направлениях диагностики нам тоже есть чем похвастаться. Недавно мы стали соучредителем IT-платформы

«Цифровая патология», к которой могут подключаться врачи из любого уголка мира, чтобы коллегиально составить мнение и определить точный диагноз пациента по онкологии. В этом году компания ввела неинвазивный пренатальный скрининг, который позволяет определить риск хромосомных патологий плода по крови матери на ранних сроках беременности.

### – Что «Гемотест» развивает, помимо лабораторной диагностики?

– Лабораторная диагностика не существует в отрыве от других медицинских услуг: пациенты нуждаются в грамотной расшифровке результатов исследований, дальнейшей консультации и наблюдении специалистов. Поэтому мы развиваем приём врачей в лабораторных отделениях и сервис удалённых консультаций. Также предлагаем инструментальную диагностику: например, услуги ЭКГ, МРТ, УЗИ. Так «Гемотест» трансформировался из эксперта лабораторной диагностики в высокотехнологическую медицинскую компанию. Также мы активно ведём просветительскую деятельность в медицинском сообществе: проводим круглые столы, конференции, вебинары, обучая врачей современным возможностям лабораторной диагностики.

### – Как вы оцениваете выход компании в страны СНГ?

– В Казахстане, Киргизии, Таджикистане мы предлагаем такой же высокий сервис и качество диагностики, как в России. Наш бренд узнаваем и востребован, потому что мы при-

носим новые технологии, выводим лабораторную диагностику на совершенно новый уровень развития, создаём рабочие места. Это даёт нам преимущество перед конкурентами на местных рынках. И в России, и на территории СНГ мы работаем по франшизе.

### – Как вы развиваете франчайзинг и что предлагаете партнёрам?

– Мы стабильно открываем до 12 франчайзинговых отделений в месяц. В настоящий момент наиболее интенсивно развиваемся за Уралом. В Москве и Санкт-Петербурге тоже открываем отделения – преимущественно в новых жилых комплексах. По сути, это мини-города с количеством жителей до 40 тыс. человек. В этих районах мы развиваем инфраструктуру, обеспечиваем населению доступ к современным анализам и медицинским услугам. Партнёрам особенно нравится наш упрощённый формат франшизы – лабораторный пункт без дополнительных кабинетов. Таким образом, мы снизили затраты на открытие и поддержание бизнеса на начальных этапах: инвестиции стали меньше, а возврат вложенных средств – быстрее. Сегодня такой мини-формат лабораторных отделений составляет 70% от всех открытий.

Мы предлагаем своим партнёрам отлаженную систему логистики, обеспечиваем расходными материалами, проводим бесплатное обучение медперсонала. У нас разработана «Образовательная программа франчайзи Гемотест», которая погружает во все тонкости бизнеса: в построение бизнес-процессов, работу с персоналом, управленческий учёт, маркетинговые инструменты.

### – Какие у компании есть планы на 2023 год?

– Мы планируем экспансию в регионы, где бренд ещё недостаточно представлен. Будем и дальше открывать новые лаборатории и отделения, расширять перечень услуг, работать с государственными и частными лечебными учреждениями, в том числе в рамках ОМС. Также продолжим развивать наши медицинские услуги, программу лояльности и IT-проекты. Всё это отвечает нашей миссии – делать лабораторную диагностику максимально доступной и современной.





**G**emotest has been operating on the commercial laboratory diagnostics market for more than 20 years and has become one of the leaders in terms of turnover. The company has a strong technological base and a network of 2,000 offices not only in Russia, but also in CIS countries. The commercial director of the company Svetlana Vasilenko shares what the company is doing to attract patients and partners and what plans it has for the current year.

## SVETLANA VASILENKO – ABOUT THE ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS OF GEMOTEST

– *What areas of activity are now key for the company?*

– Today, Laboratory Gemotest is an international company offering the population and medical institutions the widest range of tests, from basic blood tests to high-tech diagnostics. Patients are attracted by both quality and speed of services: for the main pool of tests results are ready the next day after visiting, and in cities where there are laboratories functioning, it happens two to three hours after the receipt of the biomaterial.

We are constantly developing the range of research in such complex areas as oncodiagnosics, immunochemistry, immunohistology, pathomorphology. For example, we identify genetic predispositions to the development of oncological diseases, and for patients with an already established diagnosis we offer a “second opinion” service that is a revision of histological and cytological preparations by leading expert doctors.

– *What are the most noteworthy recent achievements of the company?*

– The last year has been rich in new projects. Understanding the need of patients for early diagnosis of diseases, especially during stressful periods of life, we have launched a national program to protect public health. Its participants undergo a health examination at an affordable price, receive a free doctor’s consultation, and, if necessary, discounts on additional diagnostics. We have also opened several regional laboratories, for example, in Krasnodar, Kursk, Makhachkala,

which allows residents to get the results of tests in the shortest possible time.

In the advanced areas of diagnostics, we also have something to be proud of. We recently co-founded the Digital Pathology IT platform, which doctors from all over the world can connect to to collectively form an opinion and determine the exact diagnosis of a patient in oncology. This year, the company introduced non-invasive prenatal screening, which makes it possible to determine the risk of fetal chromosomal abnormalities from the mother’s blood in the early pregnancy.

– *What is Gemotest developing in addition to laboratory diagnostics?*

– Laboratory diagnostics does not exist in isolation from other medical services: patients need competent interpretation of test results, further consultation and monitoring by specialists. That’s why we are developing the medical appointments in the laboratory departments and remote consultation service. We also offer instrumental diagnostics, such as ECG, MRI and ultrasound services. This is how Gemotest has transformed itself from an expert in laboratory diagnostics into a high-tech medical company. We are also active in educating the medical community: we hold round tables, conferences, and webinars, training doctors in modern laboratory diagnostic capabilities.

– *How do you assess the company’s entry into the CIS countries?*

– In Kazakhstan, Kyrgyzstan and Tajikistan we offer the same high service and quality of diagnostics as in Russia. Our brand is recognized and in high demand because we bring new technologies, bring laboratory diagnostics to a completely new level of development, and create jobs. This gives us an advantage over competitors in local markets. Both in Russia and in the CIS, we work under a franchise.

– *How do you develop franchising, and what do you offer your partners?*

– We consistently open up to 12 franchise outlets a month. At the moment we are developing most intensively beyond the Urals. We also open branches in Moscow and St. Petersburg, mostly in new apartment



complexes. In fact, these are mini-cities with up to 40 thousand inhabitants. In these areas we are developing infrastructure and providing the population with access to modern tests and medical services. Partners particularly like our simplified franchise format that is a laboratory unit without additional rooms. Thus we have reduced the cost of opening and maintaining the business at the initial stages: the investment is less and the return on investment is faster. Today this mini-format of labs accounts for 70% of all openings.

We offer our partners a well-functioning logistics system, provide consumables, and provide free training for medical staff. We have developed the “Gemotest Franchisee Education Program”, which immerses them in all the intricacies of business: building business processes, working with personnel, management accounting, and marketing tools.

– *What are the company’s plans for 2023?*

– We are planning to expand into regions where the brand is still underrepresented. We will continue to open new laboratories and departments, expand the list of services, work with public and private medical institutions, including within the framework of compulsory medical insurance. We will also continue to develop our medical services, loyalty program and IT projects. All of this is in line with our mission to make laboratory diagnostics as accessible and up-to-date as possible.



**– Марина Игоревна, в этом году бренд Mary me исполнится четыре года. Скажите, как изменился ассортимент одежды за минувшие годы? А изменился ли портрет вашего покупателя?**

– Розничная сеть представляет широкий ассортимент одежды, но потребность в некоторых моделях и стилистических решениях оставалась. Поэтому когда мы открывали бренд Mary me, то преследовали цель удовлетворить потребность клиентов из розничной сети в стиле casual и «романтика». Со временем мы заметили, что портрет нашего покупателя изменился, как ни странно – под наш бренд.

**– Давайте поговорим о моде. Скажите, какие факторы влияют на изменения трендов в одежде и, самое главное, как вы за ними «успеваете»?**

– Моду формирует подиум, где представляются коллекции известных дизайнеров. Постепенно те или иные тенденции трансформируются в общую моду: другие дизайнеры могут перенять фасон, цветовую гамму, определённые элементы текстиля. Постепенно модели одежды выходят в массы, проходят пробу покупательского спроса и входят в моду. Мода – это то или иное дизайнерское решение и принятие его покупателем.

У нас есть пул специалистов, которые заинтересованы в вопросах моды так же, как и я. Мы принимаем активное участие в показах, выстав-

## Марина КОСТЕНКО, Mary me: «У нас много планов и сил, чтобы двигаться вперёд и приносить радость нашим модницам!»

О вкусах не спорят. Но каждая женщина хочет выглядеть на все сто, транслировать образ, пропитанный уверенностью, загадочностью и лёгкостью. И не секрет, что именно правильно подобранная одежда открывает такие возможности. Как найти свой бренд, в котором сочетаются качество, комфорт и красота? Мы побеседовали с Мариной Костенко, основателем модного бренда Mary me, и ответили на этот вопрос.

ках, семинарах, вебинарах и иных мероприятиях. И если раньше мы участвовали в показах мод в качестве зрителей, то сегодня являемся полноценными участниками Don Fashion Week в Ростове, «Недели моды» в Казани и множества подобных показов!

**– Многие убеждены в том, что модная одежда чаще всего лишена удобства на практике. Как появился такой стереотип и как вы смогли его разрушить?**

– Далеко не всегда всё, что модно, обязательно неудобно! Этот стереотип разрушается хотя бы пижамной модой, которая в тренде уже не первый и далеко не последний сезон. Если говорить о сложных дизайнерских конструкциях высокой моды, то, вообще, вряд ли их можно увидеть на женщинах в повседневной жизни. Из всего сложного образа берутся буквально

1-2 элемента, видоизменяются, дорабатываются под массового покупателя. Красиво, удобно и практично!

**– Сколько линеек одежды от бренда Mary me вышло в свет?**

– Количество линеек соответствует количеству сезонов за всё время существования бренда. Есть и межсезонные коллекции: например, зимняя спортивная одежда и пляжные модели. Мы всегда приятно удивляем своих покупателей и не собираемся останавливаться на достигнутом.

**– Какие тренды в одежде принесут нам весна и лето в 2023 году? Как эти тренды отразятся на вашей линейке?**

– Трендом станет мода нулевых: низкая посадка, бельевой стиль, экстремальное мини и романтичное макси, бахрома, перья и пайетки в повседневной носке. Яркие цвета, иногда несочетаемые на первый взгляд, анималистические принты.

**– Расскажите о своих планах в роли предпринимателя.**

– Мы расширяем своё производство и планируем следовать заданному вектору. За три года мы выросли из небольшого цеха с пятью швейными машинками до большой фабрики. Мы берём сторонние заказы молодых талантливых дизайнеров и отшиваем их линейки одежды, консультируем их, направляем по вопросам доработки той или иной модели. Не могу сказать, что это выгодно для нас направление деятельности, но такое сотрудничество вдохновляет меня.

Ну и конечно же, мы планируем увеличивать географию своих магазинов. В дальнейшем, возможно, нам удастся выйти на восточные рынки, параллельно разработав новые линейки одежды. У нас много планов и сил, чтобы двигаться вперёд и приносить радость нашим модницам!



Беседовала Виктория Лукьянова



**T**here's no accounting for taste. But every woman wants to look “one hundred percent”, to project an image of confidence, mystery and lightness. And it's no secret that the right clothes can make that happen. How to find your brand, which combines quality, comfort and beauty? We talked to Marina Kostenko, the founder of the fashion brand Mary me, and answered this question.

**Marina KOSTENKO,**  
**Mary me:**

**“We have a lot of plans and energy to move forward and bring joy to our fashionistas!”**



– Marina Igorevna, this year the Mary me brand celebrates its fourth anniversary. Could you tell us how the assortment of clothes has changed in recent years? Has the profile of your customers changed?

– The chain offers a wide range of clothes, but there is still a need for some models and style solutions. That is why, when we opened the Mary me brand, we wanted to satisfy the needs of the chain's customers for casual and romantic styles. Over time, we noticed that the portrait of our customers has changed, and surprisingly enough, under our brand.

– Let's talk about fashion. Tell me what factors influence changes in clothing trends, and most importantly, how do you “keep up” with them?

– Fashion is created on the runways, where the collections of famous designers are presented. Gradually, these or those trends are transformed into general fashion: other designers can adopt styles, colors, certain elements of textiles. Gradually, models of clothes go to the masses, pass the test of customer demand and enter into fashion. Fashion is a design decision and its acceptance by the customer.

We have a pool of specialists who are as interested in fashion issues as I am. We actively participate in fashion shows, exhibitions, seminars, webinars and other events. And if earlier we attended fashion shows as spectators, today we are full participants: Don Fashion Week in Rostov, Fashion Week in Kazan, and many similar shows!

– Many people are convinced that in practice fashion clothes are mostly without

comfort. How did this stereotype appear and how did you manage to break it?

– Not everything that is fashionable is necessarily uncomfortable! This stereotype is destroyed at least by pajama fashion, which is in trend for not the first and not the last season. If we talk about the complex designs of high fashion, it is unlikely to see them on women in everyday life. From the whole complex picture, literally, 1-2 elements are taken, modified, finalized for the mass buyer. Beautiful, comfortable and practical!

– How many lines of Mary me clothing have been launched?

– The number of lines corresponds to the number of seasons during the existence of the brand. There are also off-season collections, such as winter sportswear and beachwear. We are always pleasantly surprising our customers and do not intend to stop there.

– What clothing trends will we see in the spring and summer of 2023? How will these trends be reflected in your line?

– The trend will be noughties fashion: low-rise, lingerie style, extreme mini and romantic maxi, fringe, feathers and sequins in everyday wear. Bright colors, sometimes incongruous at first glance, animalistic prints.

– Could you tell us about your plans as a business owner?

– We are expanding our production and we plan to follow a certain vector. In three years, we have grown from a small shop with five sewing machines to a large factory. We take outsourced

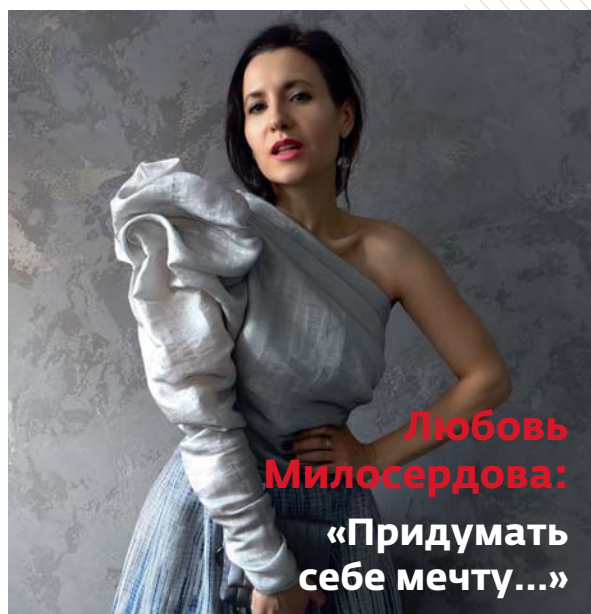
orders from young, talented designers and sew their clothing lines, advising and guiding them on how to refine this or that model. I can't say that this is a profitable business for us, but I am inspired by this kind of cooperation.

And, of course, we are planning to expand the geography of our stores. In the future, we may be able to enter Eastern markets and develop new clothing lines at the same time. We have a lot of plans and strength to move forward and bring joy to our fashionable women!



Prepared by Victoria Lukyanova





**– Давайте наш разговор с новой коллекцией и начнём. У неё есть «соавтор», который, к сожалению, никогда об этом же не узнает...**

– Да, это Сергей Рахманинов – гениальный русский композитор, пианист, человек, который во всём мире считается одним из символов русской музыки. Для моей родной земли, Тамбовского края, это тоже очень значимая фигура. В селе Ивановка, где Рахманинов проводил много времени и написал немало своих произведений, каждый год проводится фестиваль «Сиреневые ночи», на который я часто ездила. Это навсегда осталось в памяти и в душе.

Меня всегда восхищало, вдохновляло русское искусство: литература, музыка, балет... Оно настолько многообразно и такое большое влияние оказывало на мировую культуру, что им вдохновлялись в том числе и такие великие кутюрье, как Поль Пуаре и Ив Сен-Лоран. Видела я, как интерпретируют русскую тему и другие дизайнеры, в частности наши соотечественники. Мне тоже давно хотелось создать что-то своё, посвящённое русской теме. А недавно ко мне обратилась Татьяна Абдулина – оперная певица, солистка нашего Тамбовского симфонического оркестра. Она предложила сделать коллаборацию: некий синтез моды и музыки, современного искусства костюма и её выступления. Во мне эта идея очень отозвалась: это как раз то, что я хотела. И имя Рахманинова пришло как бы само собой, ведь я помню его прекрасную музыку, звучащую каждый год на фестивале «Сиреневые ночи». Тем более что в этом году отмечается его 150-летний юбилей.

«Застывшая музыка» – так обычно говорят про архитектуру. Но музыке для того, чтобы «играть» – в самом лучшем смысле этого слова – на чувствах людей, совершенно не обязательно ни застывать в камне, ни оставаться бесплотной. Музыкой вдохновлённая, музыку в себе несущая – так можно сказать о коллекции одежды, созданной профессиональным дизайнером, стилистом Любовью Милосердовой.

**– Что представляет собой эта коллекция? Сколько в ней будет моделей?**

– Это будет чисто женская коллекция вечерних и коктейльных платьев и костюмов, построенная на нюансах цветовых сочетаний, на игре фактур и многослойности, вдохновлённая творчеством великого русского композитора. В коллекции планируется около двадцати образов.

В жизни Сергея Рахманинова была очень красивая история, даже загадка, связанная с цветами белой сирени, которые ему на протяжении многих лет дарил на концертах тайная поклонница. Эта красивая история, как поэтический образ, будет вплетаться в концепцию всей нашей коллекции и показа: лёгкость, чувственность... Это женщина-цветок, искренняя любовь, не требующая ничего взамен.

**– Презентация такой – «особой» – коллекции тоже не может быть обычной. Что ждёт тех, кто на неё попадёт, кроме непосредственно самой коллекции? Где и когда состоится это событие?**

– Первый показ пройдёт, скорее всего, в Ивановке, в усадьбе Рахманинова. Это случится в мае, когда цветёт сирень... Гостей ожидает множество сюрпризов. Нам с Татьяной Абдулиной хочется сделать такой эстетический симбиоз разных видов искусства: классической музыки, вокально-инструментального искусства и костюмов Haute Couture. Красивые наряды, лирическое сопрано Татьяна, объёмный звук и прекрасный запах цветущей сирени...

Но мы, конечно, не хотим ограничиваться единственным показом. Это будет своего

рода старт нашего большого красивого проекта. Мы хотим с этим проектом представлять Тамбовскую область на российском уровне. Планируем выйти с ним и на московский подиум.

**– Про разработанные вами модели одежды можно говорить, что они «созданы Любовью» – во всех смыслах. А кто и что вам ещё помогает? Помимо чувства, созвучного вашему имени, и музыки Рахманинова?**

– Помогает мне в первую очередь именно любовь. Только через любовь получают всегда красивые вещи. И очень хочется это в себе сохранить! Хочется делать такие проекты, как эта коллаборация. Хочется реализовать свои идеи: через эстетику, через красоту приобщать людей к искусству костюма, к красивой музыке, к тому, чтобы они не переставали духовно расти, развиваться, мыслить, чувствовать...

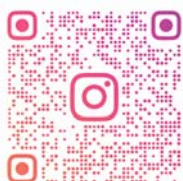
**– И в заключение – в одном из интервью вы сказали: «Очень здорово, что есть такая возможность – с помощью одежды помочь людям достигать цели и приблизить их мечты...» А какие мечты у вас? Одежда, которую вы создаёте, – это «помощник» в достижении цели или сама цель?**

– У меня своё авторское ателье, и я обожаю работать с клиентом индивидуально. Это каждый раз персональная история, которую мы выстраиваем совместно, создавая идеальное платье, капсулу или целый гардероб... Индивидуально созданные вещи – это про осознанное потребление, про любовь к себе и возможность чувствовать себя уверенно в любой ситуации. Мы вместе находим баланс внутреннего и внешнего, создавая гармонию в образе. И тогда гардероб работает на свою обладательницу, там нет случайных вещей.

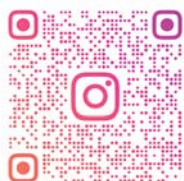
А коллекции для меня – это скорее имиджевые истории, в которых мне хочется показать себя как дизайнера одежды, реализовывать свои идеи. Каждая новая коллекция вдохновляет. Каждая новая идея, которой ты зажигаешься, даёт энергию. Это как приятная мечта, к которой ты стремишься.

Когда ты поставишь перед собой цель, когда придумаешь для себя эту красивую сказку, эту мечту, она будет светить у тебя впереди таким красивым огнём, что ты просто не сможешь не начать её реализовывать. Для того чтобы показать её людям, показать миру...

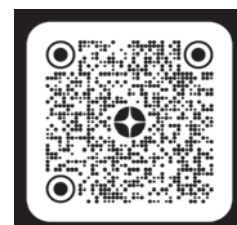
**Беседовал Алексей Сокольский**



LYUBOV.MILOSERDOVA.ATELIER



LYUBOV.MILOSERDOVA.DESIGNER





“Frozen music” is what people usually say about architecture. But music neither has to freeze in stone nor stay ethereal in order to touch people's feelings, in the best sense of the word. The collection of clothes created by a professional designer and stylist Lyubov Miloserdova is inspired by the music and carries the music within.

## Lyubov Miloserdova: “Imagining a dream...”



– *Let's start our conversation with the new collection. It has a “co-author” who, unfortunately, will never know about it...*

– Yes, this is Sergei Rachmaninoff – a brilliant Russian composer, a pianist, a man who is recognized all over the world as the symbol of Russian music. He is also a significant person for my native land, the Tambov region. In Ivanovka village, where Rachmaninoff spent a lot of time and wrote many of his works, the Lilac Night Festival is held every year, and I used to attend it. It remained in my memory and soul forever.

I have always been fascinated and inspired by Russian art: literature, music, ballet... It is so diverse and has such a great influence on world culture that it has inspired, among others, such great couturiers as Paul Poiret and Yves Saint Laurent. I saw how other designers, including our compatriots, interpreted the Russian theme. I also wanted to create something of my own, dedicated to the Russian theme. Recently Tatyana Abdulina, an opera singer and a soloist of Tambov Symphony Orchestra, contacted me. She suggested a collaboration: a synthesis of fashion and music, contemporary costume art and her singing. This idea resonated with me: it was precisely what I wanted. And Rachmaninoff's name appeared by itself, because I remembered his beautiful music played every year at the Lilac Night festival. Moreover, this year is his 150th anniversary.

– *What is this collection about? How many models will be in it?*

– It will be a purely feminine collection of evening and cocktail dresses and suits, built

on the nuances of color combinations, on the interplay of textures and layering, inspired by the works of the great Russian composer. The collection will include about twenty images.

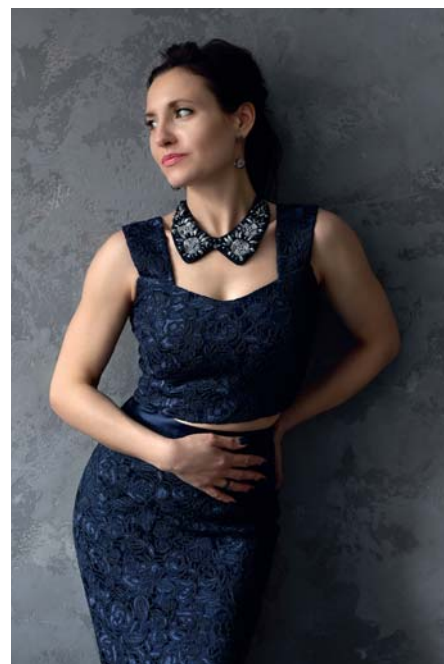
There was a very beautiful story in Sergei Rachmaninoff's life, even a mystery, connected with the white lilac flowers that for many years were gifted to him at his concerts by a secret admirer. This beautiful story, like a poetic image, will be intertwined with the concept of the entire collection and the show: lightness, sensuality... This is a woman-flower, a sincere love, requiring nothing in return.

– *The presentation of such a “special” collection can't be ordinary either. What awaits those who will attend it, except the collection itself? Where and when will this event take place?*

– The first fashion show will most likely take place in Ivanovka, at the Rachmaninov estate. It will take place in May, when the Lilacs are blooming... There will be many surprises for the guests. Tatyana Abdulina and I would like to make an aesthetic symbiosis of various art forms: classical music, vocals and instrumental art, and “Haute Couture” costumes. Beautiful dresses, Tatyana's lyrical soprano, three-dimensional sound, and the wonderful smell of blooming lilacs...

But of course, we don't want to limit ourselves to a single show. It will be a start for our big, beautiful project. We want this project to represent the Tambov region at the Russian stage. We plan to take it to the Moscow podium as well.

– *It can be said about the clothes designed by you that they were “created by love”, in all*



*senses. Who and what helps you? Apart from the feeling in consonance with your name and Rachmaninoff's music?*

– It is Love that helps me first and foremost. Beautiful things always come out of love. And I really want to keep it in myself! I want to do projects like this collaboration. I want my ideas to be carried out: to introduce people to the art of costume, to wonderful music through aesthetics and beauty, so that they continue growing spiritually, developing, thinking, feeling...

– *And finally, in one of your interviews you said: “It's great that we have the opportunity to help people reach their goals and dreams through clothing...” And what are your dreams? The clothes you create – is it a “help” in achieving the goal or the goal itself?*

– I have my own author atelier, and I love working with the client individually. It's a personal story every time, which we build together, creating a perfect dress, a capsule or a whole wardrobe of images... Individually designed things are about conscious consumption, it's about loving yourself and being able to feel confident in any situation. We find a balance of the internal and external together, creating harmony in the image. And then the clothes work for their wearer and there are no random things.

The collections for me are more like image stories where I want to show myself as a fashion designer and to realize my ideas. Every new collection is inspiring. Every new idea you get excited about gives you energy. It's like a nice dream that you aspire to.

When you set a goal, when you come up with this beautiful fairy tale for yourself, this dream, it will shine in front of you with such a beautiful fire that you just can do nothing but start living it. To show it to people, to show it to the world.

Prepared by Aleksey Sokolsky



## Юлия Петрова, «Риона»:

«Наша цель – удивить и обрадовать покупателя, задача – сделать это быстро, качественно и комплексно»

**К**омпания Riона славится среди потребителей, коллег и конкурентов как креативный разработчик и производитель трендовой подростковой и молодёжной одежды, которую она выпускает с 2012 года. О сегодняшних тенденциях в этом захватывающем мире «юной» моды, о любви к стилю и о том, как удаётся покорить сердца придирчивой молодёжи, рассказывает основательница и генеральный директор фирмы Riона Юлия Петрова.

– Юлия, расскажите про основные модные тренды наступившего, 2023 года.

– Раньше, когда я думала о том, что будет пользоваться спросом, как узнать предстоящую тенденцию и как вообще устроена мода, я полагалась на свой вкус, интуицию и, главное, наблюдательность, способность считывать и воспринимать тренды и улавливать новое. В то время, когда я читала журналы о моде, меня сбивал с толку ответ, транслировавшийся во многих публикациях: «Модно всё!» Я думала: «Как же так – всё?» А теперь действительно могу сказать: в моде несколько тенденций. Но всегда есть сильный, набирающий обороты тренд. Вообще, если говорить о моде, ясно одно: можно использовать любые направления, но внутри капсулы всё должно сочетаться по форме и смыслу. А также если приходится разбивать определённую тенденцию, то должно быть понимание, зачем это делать. Нужно это чётко понимать, ведь своим образом человек транслирует в мир информацию о себе.

– Как сейчас обстоят дела в лёгкой промышленности, как чувствует себя ваша компания?

– Заметны активность и желание компаний и предприятий заниматься этим делом. Конечно, пройдёт время, кто-то окажется более успешным. Главное – запастись терпением и двигаться вперёд. Наша же компания продолжает «держаться нос по ветру», чтобы поддерживать имидж самого прогрессивного и модного бренда. Продолжаем развивать новые направления и не опускаем достигнутых позиций.

– Вы уже отшили одежду для коллекции весна-лето 2023 года? Какой она будет?

– Коллекция в целом готова, но мы продолжаем над ней работать. Приходят новые

материалы, меняются обработки, входят и укрепляются новые элементы. За полгода-год не всегда можно точно просчитать то, что будет цеплять взгляд. Мы очень мобильны и расторопны и пользуемся этим преимуществом. Стараемся во всём быть первыми и лучшими. По поводу создания коллекции: мы ставим цель – только кассовые модели. Это сложная задача. Тем более что у нас нет права на сомнительные эксперименты и ошибки, особенно когда совершается попытка войти в новый сегмент. Сразу завоевать сердца – непростая задача. Приходится прогонять образцы взад-вперёд, пока не получится что-то стоящее. Сложность вызывает то, что даже когда есть свежая идея и видна коммерческая ценность, не всегда легко воплотить её в жизнь в короткий срок. Заслуга нашей компании в том, что мы стараемся делать то, что востребовано сейчас, и для исполнения такой задумки укладываемся в короткие сроки. Найти необходимые фабрики для изготовления определённых материалов не всегда возможно в короткий срок, поэтому нам всегда есть чем заняться. Всегда есть «неразрешимая задача, которую надо решить».

– Сейчас популярно также показывать антитренды, какие вы бы могли отметить?

– Для меня антитренд – это когда, помимо неактуальной цветовой гаммы и устаревших тенденций, случается так, что модные тенденции прошлых лет перемешиваются с новинками из современных реалий. Вообще, мне нравится, как одеваются люди на улице. Я постоянно вижу стильных, очень модных людей и невольно заглядываюсь на них. Но чтобы разглядеть антитренд, нужно быть критично настроенным, а я не люблю критиковать. Просто порой мне кажется: некоторые надевают то, что придётся, не продумывая свой стиль или не зная, как правильно подбирать гардероб. Всё зависит от самого человека. Что такое антитренд? Конечно, если взять взятые джинсы, бежевые кроссовки, какую-то кофточку из шкафа,

затем прикрыться курткой, которая висит уже три года, натянуть шапку на глаза – точно будет антитренд. Но ведь человеку нужно захотеть поменять что-то в стиле. Честно говоря, я считаю, что людей надо развивать и объяснять хотя бы законы правильных сочетаний в одежде и подбора по формам. Хорошо бы каждый человек мог воспользоваться такой программой или памяткой о том, что с чем нужно носить. Тогда людей, одетых в антитренд, будет меньше. Лично меня это будет очень радовать!

– Юлия, расскажите о вашей успешной бизнес-стратегии в производстве одежды.

– Да, действительно, только собственник бизнеса знает, какую стратегию построить на своём предприятии, какое направление выбрать. Смотрю всегда по обстоятельствам, но в целом, конечно, предприятие должно работать с прибылью. К этому и стремимся. А как это сделать в одиночку и без вложений... Приходится выкручиваться, придумывать схемы, расширять ассортимент. Порой понять свои внутренние потребности и резервы нелегко. Нужно правильно оценивать успешные действия и наблюдать, что является двигателем и пусковым механизмом. Иметь запасные варианты. Смотреть в будущее и подбирать для этого перспективные проекты. Также важно, чтобы то, что ты делаешь, получалось легко и приносило радость и пользу другим. Могу сказать, что мы двигаемся по самому сложному пути, без многих ресурсов, которыми можно было бы воспользоваться для быстрого развития. Но я считаю: всему своё время; и когда-нибудь, когда мы поймём и увидим, что разработаны все техники и методы, раскрыты все тонкости, составлены планы, тогда, может быть, наша звезда сможет светить более мощно и освещать то пространство, которое мы в силах сделать более ярким и выигрышным! А если говорить о задачах и стратегии, наша цель – удивить и обрадовать покупателя, задача – сделать это быстро, качественно и в полном объёме.





## Yulia Petrova, Riona:

“Our goal is to surprise and delight the customer, the goal is to do it quickly, qualitatively and comprehensively”

**R**iona is known among consumers, colleagues and competitors as a creative developer and manufacturer of trendy teen and young adult clothing, which it has been producing since 2012. Yulia Petrova, founder and CEO of Riona, tells us about the current trends in this exciting world of “young” fashion, about her love for style and how she manages to win the hearts of picky young people.

– *Yulia, can you tell us what the main fashion trends will be in 2023?*

– When I used to think about what will be in demand, how to recognize upcoming trends and how fashion works in general, I relied on my taste, intuition and, most importantly, observation, the ability to read and perceive trends and grasp new things. At that time, when I read fashion magazines, I was confused by the answer given in many publications: “Everything is fashionable!” I thought, “How is that possible – everything?” And now I can really say – there are several trends in fashion. But there is always a strong, growing trend. In general, when we talk about fashion, one thing is clear: you can use any trend, but inside the capsule everything must be combined in form and meaning. And even if you have to break a certain trend, you have to understand why you have to do it. You have to understand it clearly, because a person’s image tells the world something about him or herself.

– *How is the light industry doing right now and how is your company doing?*

– The activity and the desire of companies and enterprises to do this business is noticeable. Of course, time will pass and someone will be more successful. The main thing is to have patience and move forward. Our company continues to “keep its nose clean”, to maintain the image of the most progressive and fashionable brand. We continue to develop new directions and do not lose the achieved positions.

– *Have you already made the clothes for the Spring-Summer 2023 collection? What will it look like?*

– The collection as a whole is ready, but we are still working on it. New materials come in, processing changes, new elements come in and strengthen it. It is not always possible to calculate

in six months or a year what will catch the eye. We are very mobile and agile and we take advantage of that. We try to be the first and the best at everything. When it comes to creating a collection, we only want the best models. It’s a difficult task. Especially since we have no right to experiment and make mistakes, especially when we try to enter a new segment. Winning hearts all at once is not an easy task. We have to send samples back and forth until we get something worthwhile. The difficulty is that even when there is a fresh idea and commercial value, it is not always easy to bring it to life in the short term. The merit of our company is that we try to do what is in demand now, and to execute such an idea we have a short deadline. Finding the necessary factories to produce certain materials is not always possible in the short term, so we always have something to do. There is always an “unsolvable problem” to be solved.

– *Nowadays it’s popular to show anti-trends as well, which ones would you point out?*

– For me, the anti-trend is when, in addition to the irrelevant color scheme and outdated trends, the fashion trends of the past years are mixed with the novelties of modern realities. In general, I like the way people dress on the street. I see stylish, very fashionable people all the time, and I involuntarily stare at them. But to recognize an anti-trend, you have to be critical, and I don’t like to criticize. It’s



just that sometimes I think some people wear what they have to, without thinking through their style, or don’t know how to choose the right closet. It all depends on the person. What is an anti-trend? Of course, if you take jeans, beige sneakers, a sweater out of the closet, and then cover yourself with a jacket that’s been hanging there for three years, and pull a hat over your eyes – that’s definitely anti-trend. But the person has to want to change something in style. To be honest, I think that people need to develop and explain at least the laws of the right combinations of clothes and the matching of the forms. It would be good if everyone could use such a program or memo about what to wear with what. Then there would be fewer people dressed in the anti-trend. That would make me very happy!

– *Yulia, tell us about your successful business strategy in the clothing industry.*

– Yes, in fact, only the owner of a company knows what strategy he should follow, what direction he should choose. I always look at the circumstances, but in general, of course, the company should be profitable. That is what we strive for. But how to do it alone and without investment... We have to find a way, make plans, expand the assortment. Sometimes it is not easy to understand your internal needs and reserves. It is necessary to properly evaluate the successful actions and observe what is the engine and the trigger. Have backup options. Look into the future and pick up promising projects. It’s also important that what you do is easy and brings joy and benefit to others. I can say that we are moving in the most difficult way, without many resources that could be used for fast development. But I think – all in due time, and one day, when we understand and see that all the techniques and methods are developed, all the subtleties are revealed, plans are made, then maybe our star can shine more powerfully and light the space that we are able to make brighter and more victorious! And when we talk about goals and strategy, our goal: to surprise and delight the customer, the task is to do it quickly, accurately and in a complete form.



**Денис Бикбаев,  
частная школа «Вектор»:  
«ХОТЕЛОСЬ БЫ,  
ЧТОБЫ СЕМЕЙНОЕ  
ДЕЛО ПРОДОЛЖИЛИ  
НАШИ ДЕТИ!»**

**В** любом бизнесе важны надёжные и проверенные временем партнёры. Неудивительно, что многие предприниматели уверены, что ключом к долгосрочной успешности является планирование преемственности. Как строить и продолжать семейный бизнес – нам рассказал руководитель одной из старейших частных школ Подмосквья Денис Бикбаев.

**– Денис Радиевич, на каких принципах должна быть построена школа, способная дать хорошее образование и создать благоприятную среду для развития детей?**

– С первых дней работы в нашей школе уделялось большое внимание высокому уровню подготовки учащихся, чтобы их «вектор развития» всегда был направлен только в будущее. Основным отличием нас от других коммерческих школ является тесное взаимодействие учителей, учеников и их родителей.

Школа «Вектор» всегда отличалась тесным взаимодействием педагогов и родителей. К сожалению, случается, что отношения между родителями и школой превращаются в конфликт враждующих сторон, это отрицательно сказывается на образовательном процессе. Мы всегда пытаемся наладить отношения с родителями, подключаем психолога к разбору конфликтных ситуаций. Двери школы всегда открыты для родителей, мы готовы их выслушать, прийти на помощь и дать рекомендации по повышению успеваемости ребёнка.

Большое внимание уделяется психологической атмосфере в классе. Мы стремимся дать каждому обучающемуся высокий уровень знаний, сделать его школьную жизнь увлекательной, чтобы спустя многие годы после окончания он вспоминал её только с улыбкой и в будущем привёл сюда уже своих детей.

**– Какие педагоги у вас работают? Что является для вас главным при подборе специалистов?**

– В нашей школе работает дружная команда педагогов-профессионалов. Мы тщательно подходим к подбору специалистов, при приёме на работу обращаем внимание на опыт педагогов и их профессиональные достижения. Также обязательно проводим открытый урок, на котором учитель должен показать, как он применяет различные методики обучения. Нередко на открытом уроке ярко проявляют себя молодые специалисты, которые под руководством наших опытных педагогов-наставников успешно становятся частью нашей команды.

Большинство наших педагогов имеют высшую квалификационную категорию и отмечены наградами муниципалитета и Московской области, также среди них есть эксперты ОГЭ и ЕГЭ.

Наши учителя активно принимают участие в конкурсах профессионального мастерства, таких как «Учитель года», «Педагогический дебют». Кроме того, они участвуют в различных научно-практических конференциях.

**– Каким проектам вы уделяете особое внимание?**

– С этого года мы стали особо уделять внимание участию в олимпиадах по предметам, наши ребята активно участвуют в различных конкурсах и фестивалях. Начиная с начальной школы, формируем у них навыки проектной деятельности.

Жизнь ставит перед образовательным учреждением новые задачи, решить которые невозможно, работая по старому, без постоянной разработки и внедрения новшеств. Наши педагоги активно применяют ИКТ в учебном процессе: интерактивные доски, мультимедийные проекторы, видеопрезентации. Также применяются новейшие образовательные методики: мозговой штурм, метод кейсов. Большое внимание уделяется развитию коммуникативных навыков обучающихся, их умению не бояться выступать перед публикой. Всё это позволяет нам воспитывать разносторонних и целеустремлённых личностей.

Однако школа – это не только учёба, но и организация внеурочной деятельности. В школе развитая система дополнительных занятий и кружков, классные руководители большое внимание уделяют организации экскурсий, проведению классных часов.

**– Какие значимые события произошли в вашей школе за последний год?**

– В 2022 году наша школа отметила свой юбилей – 25-летие. В нашей команде произошли коренные изменения: сменился административный аппарат, в школу пришли сильные педагоги; в наших планах – рост показателей сдачи ОГЭ и ЕГЭ.

**– Школу «Вектор» основал ещё ваш дедушка, вы её успешно развиваете и, наверное, мечтаете, чтобы ваше дело продолжили ваши дети? Поделитесь секретами: как обеспечить успешную преемственность в семейном бизнесе?**

– Очень хотелось бы, чтобы семейное дело продолжили наши дети.

На мой взгляд, чтобы обеспечить успешную преемственность в семейном бизнесе, нужно с малых лет вовлекать детей в работу компании. Уже два года подряд мы участвуем в конкурсе ТПП РФ «100 НАДЕЖД БИЗНЕСА», в котором дети предпринимателей учатся основам предпринимательской деятельности, погружаются в работу своей семейной компании.

**Подготовила Эльвина Антрева**



**A**ny business needs reliable and time-tested partners. It is no wonder that many entrepreneurs believe that the key to long-term success is continuity planning. Denis Bikbaev, Head of one of the oldest public schools in the Moscow region, tells us how to build and continue family businesses.



**Denis Bikbaev,  
private school Vector:  
“I WOULD LIKE OUR  
CHILDREN TO CONTINUE  
THE FAMILY BUSINESS!”**

**– Mr. Bikbaev, on what principles should a school capable of giving a good education and creating a favourable environment for childrens development be built?**

– Since the first days of work our school has been paying great attention to the high level of students’ training so that their “vector of development” always points only to the future. The main difference between us and other commercial schools is the close interaction between teachers, pupils and their parents.

Vector School has always been characterized by close interaction between teachers and parents. Unfortunately, it happens that the relationship between parents and school turns into a conflict of opposing parties, which negatively affects the educational process. We always try to improve the relationships with the parents, we involve a psychologist in dealing with conflict situations. The doors of the school are always open to parents; we are ready to listen to them, to come to assistance and to give recommendations on how to improve the progress of their child.

Great attention is paid to the psychological atmosphere in the classroom. We want to give our students a high standard of knowledge

and make school life interesting, so that many years after their graduation they can think of school life with pleasure and return to bring their children here in the future.

**– What kind of teachers do you have? What is most important for you in the choice of teachers?**

– Our school has a friendly and professional team of teachers. We are very careful when recruiting, we look for teachers’ experience and professional achievements. We also always have an open lesson, where the teacher demonstrates how he or she uses different teaching methods. It is often the case that the open lesson is an excellent opportunity for younger teachers, who, under the guidance of our experienced mentors, successfully become part of our team.

Most of our teachers have the highest qualification category and receive awards from the municipality and the Moscow region, among them there are experts of the USE and USE.

Our teachers actively participate in professional competitions, such as “Teacher of the Year”, “Pedagogical debut”. In addition, they participate in various scientific and practical conferences.

**– What projects do you pay particular attention to?**

– Since this year we have been paying special attention to participation in subject competitions, our pupils take an active part in various competitions and festivals. Since primary school, we have been building their skills in project activities.

Life presents new challenges to the educational institution which cannot be solved by working in the same old way without constant development and implementation of innovations. Our teachers actively use ICT in the teaching process: interactive whiteboards, multimedia projectors, video presentations. We also use the latest educational methods, such as brainstorming and the case study method. Great attention is paid to the development of students’ communication skills and their ability not to be afraid to speak in public. All this allows us to educate versatile and goal-oriented individuals.

But school is not just about study, it is also about extra-curricular activities. The school has a well-developed system of additional lessons and clubs, the class teachers pay much attention to excursions and homeroom lessons.

**– What significant events have taken place in your school over the last year?**

– In 2022 our school celebrated its 25th anniversary. There have been some fundamental changes in our team: there has been a change in administration, we have recruited some strong teachers and we plan to increase our GCSE and Unified State Exam results.

**– Your grandfather founded the Vector school, you successfully develop it, and you probably dream that your children will continue your business, don’t you? Share your secrets: how to ensure successful succession in the family business?**

– I would like our children to carry on the family business.

In my opinion, in order to ensure successful succession in the family business, it is necessary to involve children in the company’s work from the earliest age. For two years in a row now, we’ve been taking part in the Russian Chamber of Commerce and Industry’s 100 HOPES OF BUSINESS competition, in which children of entrepreneurs learn the basics of entrepreneurial activity and become immersed in the work of their family company.

## Ольга Вилкова, «Вилена»: «Гармоничность – это способность души звучать в унисон с разумом»

**О**льга Вилкова в одном из интервью нашему журналу рассказала о том, как когда-то мечтала создать уголок счастья. Ей это удалось: в 2015 году был организован «Вилена клуб», который быстро завоевал сердца подопечных. Благодаря целеустремлённости Ольги Михайловны и трудолюбию всей команды «Вилена» стала уникальным образовательным комплексом. Клуб оказывает услуги по дополнительному образованию детей и взрослых, раннему развитию и досуговой деятельности – всё для всестороннего развития личности.



– *Ольга Михайловна, гармоничное развитие личности – это как раз про «Вилена клуб»? Ведь, насколько я понимаю, в вашем учреждении есть все возможности именно для такого развития детей. Как вы пришли к таким приоритетам?*

– Для человека естественно стремиться к состоянию внутренней гармонии, без которой бывает тяжело почувствовать «мягко струящееся сквозь кончики пальцев счастье».

Гармоничность, как качество личности, – это возможность жить без внутренних конфликтов, способность души звучать в унисон с разумом, обеспечивать оптимальную слаженность физической, социальной и духовной сторон жизни между собой и внешним миром.

Вот несколько главных признаков гармоничной личности:

– удовлетворённость жизнью в целом (собой, отношениями в семье, с родителями и друзьями, работой, учёбой, увлечениями и пр.);

– любопытство и открытость к познанию нового;

– доброжелательность к людям и готовность общаться с каждым (осознание, что люди в своей основе хорошие);

– чувство красоты природы и единства с ней. Она открыта для перемен, умеет

экономно расходовать жизненную энергию и быть максимально честной с собой.

Решение двигаться по направлению развития гармоничной личности пришло с введением новых программ в центре и анализа их динамики. Одна из них так и называется «Гармония». Благодаря системе ПФДО мы можем предлагать её абсолютно всем детям. А дальше – музыкальные занятия, живопись под музыку, способствующие развитию личности, интересные развивающие занятия для малышей и мам и многое другое.

– *Для вас семья имеет большое значение: выбирая название для клуба, вы решили, что оно должно включать в себя напоминание об имени самого дорогого для вас человека – вашей дочери Вилковой ЛЕНЫ. Уверена, что создание в клубе семейных классов тоже обусловлено важными фактами. Что такое семейные классы, как выстраивается в них работа?*

– Семейное обучение – это альтернативная форма образования, предусматривающая изучение ребёнком общеобразовательной программы не в школе, а в стенах частного образовательного учреждения. Педагоги могут использовать микс разных программ, а также создавать авторские. При этом преподавание идёт в ритме, комфортном для учеников, чтобы они не пропустили важные базовые вещи. Педагогам не нужно гнаться за программой или готовиться к ВПР и проверкам, всю программу школьники всё равно проходят. Когда дети учатся в группах по 30 человек, это не очень эффективно: из-за большого количества учеников много времени тратится не на обучение, и на поддержание дисциплины. В маленьких группах легче выстроить коммуникацию между учителем и учеником. Такая экономия времени позволяет ученикам семейных классов проходить нужную программу не за пять, а за три-четыре дня в неделю. Остальное время ребёнок может потратить на дела по интересам или дополнительные занятия.

Каждый ребёнок, приходящий к нам, уникален. Мы можем помочь ему развивать сильные стороны, а над слабыми вместе работать. Наши ученики имеют возможность заниматься вокалом, программированием, живописью, иностранным языком в «Вилена клубе».

– *Вы неоднократно рассказывали о своей команде и о том, что в клубе работают настоящие профессионалы. Что это значит для вас? Какими качествами должен обладать сотрудник-профессионал «Вилена клуба»?*

– Команда действительно профессиональная. Все педагоги имеют высшее профильное образование, постоянно повышают квалификацию. У нас проходит много тренингов на командообразование. Каждый работает на своём месте, но при необходимости все взаимозаменяемы. Особенно радует то, что педагоги сами проявляют инициативу и проводят интересные и познавательные мероприятия. Отличительные черты педагога «Вилена клуба» – в первую очередь, конечно, любовь к детям, доброжелательность, профессионализм, ориентированность на результат, склонность к самообразованию.

– *Есть ли место в вашем клубе для особенных детей (деток с ОВЗ)? Не деле это зачастую работа не только с такими детьми, но и с родителями...*

– Такая работа ведётся в нашем центре. В «Вилена клубе» есть нейропсихолог, который имеет многолетний опыт работы с детьми с ОВЗ, также он ведёт приём для родителей. Дети с нарушениями слуха, зрения, речи и опорно-двигательного аппарата, задержкой психического развития, расстройствами аутистического спектра также проходят обучение у нас. Мы стараемся включить таких деток в общую группу, если это доступно для ребёнка, если нет, то предлагаем индивидуальные занятия. На нашей практике дети с ОВЗ успешно адаптируются в группе и прекрасно контактируют с остальными детьми.

– *Имя Вилена переводится как «волевая». Наверное, желание и волевой настрой привели вас к тому, что родители и дети с большим уважением относятся к вашей работе. Какие есть планы на 2023 год?*

– Планы на 2023 год – работать и быть полезными обществу! Мы научим всему тому, что ребёнку сложно получить в саду, в школе и даже дома. Научим хорошо учиться, быть успешным в жизни, уметь выбирать друзей; научим самоконтролю, умению находить правильные решения, когда возникают жизненные трудности; научим смело идти по жизни вперёд с гордо поднятой головой.

Подготовила Варвара Можеева



## Olga Vilkova, "Vilena": "Harmony is the ability of the soul to sound in unison with the mind"

Olga Vilkova, in an interview with our magazine, told us how she once dreamed of creating a corner of happiness. She succeeded: in 2015, the "Vilena Club" was organized, which quickly won the hearts of its charges. Thanks to Olga Mikhailovna's dedication and the hard work of the entire team, "Vilena" has become a unique educational institution for children. The club includes several areas: additional education, kindergarten, a place for creativity and entertainment – all for the all-round development of each child.



– Olga Mikhailovna, is the harmonious development of the personality just about "Vilena Club"? After all, as far as I understand, your institution has all possibilities for such development of children? How did you come to these priorities?

– It is natural for a person to strive for a state of inner harmony, without which it can be difficult to feel "happiness gently flowing through the fingertips".

Harmony, as a quality of personality, is the ability to live without internal conflicts, the ability of the soul to sound in unison with the mind, to ensure optimal coherence of the physical, social and spiritual aspects of life between themselves and the outside world.

Here are some of the main signs of a harmonious personality:

- satisfaction with life in general (self, relations in the family, with parents and friends, work, studies, hobbies, etc.);
- curiosity and openness to learning new things;
- kindness to people and willingness to communicate with everyone (awareness that people are basically good);
- a sense of the beauty of nature and unity with it. She is open to change, knows how to use her vital energy sparingly and be as honest with herself as possible.

The decision to move towards the development of a harmonious personality came with the introduction of new programs

at the center and the analysis of their dynamics. One of them is called "Harmony". Thanks to the PFDO system, we can offer it to absolutely all children. And then there are music classes, painting to music, contributing to the development of personality, interesting educational classes for toddlers and moms, and many others.

– Family is important to you: when choosing a name for the club, you decided that it should include a reminder of the name of the person dearest to you, your daughter VILKOVA LENA. I am sure that the creation of "family classes" in the club is also conditioned by important facts. What are "family classes" and how do they work?

– Family education is an alternative form of education that provides for a child to study a general education program not at school, but within the walls of a private educational institution. Teachers can use a mix of different programs, as well as create original ones. At the same time, teaching proceeds in a rhythm that is comfortable for students so that they do not miss important basic things. Teachers do not need to chase the program or prepare for VPR and inspections; students still pass the entire program. When children study in groups of 30 people, it is not very effective: due to the large number of students, a lot of time is spent not on learning, but on maintaining discipline. In small groups, it is easier to build

communication between teacher and student. This time saving allows students of family classes to complete the necessary program not in five, but in three or four days a week. The rest of the time the child can spend on things of interest or additional classes. Every child who comes to us is unique. We can help him develop his strengths, and work together on his weaknesses. Our students have the opportunity to study vocals, programming, painting, and foreign language in the "Vilena Club".

– You have repeatedly told about your team and that real professionals work in the club. What does this mean for you, what qualities should a professional employee of the "Vilena Club" possess?

– The team is really professional. All teachers have higher profile education, constantly improve their qualifications. We have a lot of training on team building. Everyone works in their place, but if necessary, everyone is interchangeable. Especially pleasing is the fact that the teachers themselves take the initiative and conduct interesting and informative activities. The hallmark of a "Vilena Club" teacher is, first of all, love for children, friendliness, professionalism, focus on results, and a tendency to self-education.

– Is there a place in your club for "special" children (children with disabilities)? It's often not only work with such children, but also with parents...

– Such work is done in our center. "Vilena Club" has a neuropsychologist who has many years of experience working with children with disabilities, and he also conducts receptions for parents. Children with hearing, vision, speech, locomotor disorders, mental retardation, mental retardation, autism spectrum disorders are also trained with us. We try to include such children in a general group, if it is accessible to the child, if not, we offer individual lessons. In our practice, children with disabilities successfully adapt in the group and interact perfectly with other children.

– The name "Vilena" translates as "strong-willed". Probably, the desire and strong-willed attitude have led you to the fact that parents and children have great respect for your work. What are your plans for 2023?

– Plans for 2023 are to work and be useful to society! We will teach everything that is difficult for a child to get in the garden, at school and even at home. We will teach you to study well, to be successful in life, to be able to choose friends, we will teach you self-control, the ability to find the right solutions when life difficulties arise, we will teach you to boldly go forward in life with your head held high.

## Валентина Пронина: «Я открыта самым невероятным идеям»

**С**портивный клуб «Этюд» – это современный многофункциональный центр, в котором созданы идеальные условия для занятий детей и взрослых индивидуальными и групповыми видами спорта. Все программы клуба разработаны с учётом последних трендов и тенденций в спортивной индустрии. Посетителей спортивного комплекса вдохновляют на достижения искренняя забота и профессионализм тренеров, царящая в клубе неповторимая атмосфера доверия и успеха. О направлениях деятельности клуба, сезонности спортивного бизнеса, популяризации сквоша, социальной работе и планах на будущее рассказала руководитель СК «Этюд» Валентина Пронина.

**– Валентина, когда был создан спортивный клуб «Этюд»? Какими видами спорта можно заниматься в его стенах?**

– ООО «Спортивный клуб «Этюд» было открыто 28 августа 2019 года. Основное направление работы клуба – спортивные услуги для детей и взрослых.

Мы максимально разносторонние и предлагаем спорт на любой вкус.

Дети у нас посещают занятия по теннису, танцам, сквошу, футболу, брейк-дансу, волейболу, бегу, настольному теннису и боре.

Взрослые могут арендовать залы для игры в футбол, волейбол, баскетбол. Для аренды также предлагаем закрытый и уличный корты для тенниса и корты для сквоша.

У нас можно заняться групповыми направлениями фитнеса; в индивидуальном порядке научиться фехтовать, танцевать, играть в шахматы; воспользоваться услугами массажиста и т. д.

**– Ваш спортивный клуб находится в прекрасном благоустроенном месте: вокруг красивые дома и лесной массив. Почему выбрали эту локацию?**

– Клубу повезло стать частью коттеджного посёлка ETUDE family club в Красногорском районе на Пятницком шоссе. Это тихое и красивое место в непосредственной близости от Москвы.

Закрытая территория посёлка обеспечивает должную безопасность наших гостей, а его месторасположение решает проблему с получением спортивных услуг для жителей всего поселения Отрядное и ближайших жилых комплексов.

**– Интересно заглянуть в «закулисье» вашего клуба: что там происходит, с кем сотрудничаете?**

– Изначально мы делали ставку на людей среднего возраста, но когда проанализировали потребности целевой аудитории, то обнаружили сильную нехватку спортивных активностей для детей. Поэтому стали сотрудничать с детскими школами по разным направлениям.

С первого дня существования клуба у нас открыты:

- футбольная школа «Спартак» под руководством Е. Е. Ловчева. Они верны своим традициям, воспитывают не просто футболистов, а Людей с большой буквы. Учат ребят командному духу, вырубке, самоуважению;

- школа тенниса «Красная Звезда». Наш крупнейший партнёр. Здесь обучают теннису взрослых и детей с самого раннего возраста;

- школа настольного тенниса SetkaRaketka;
- школа тенниса «10is», которая работает с детьми и взрослыми по авторской методике;

- школа по брейк-дансу Владимира Трохова AMAZING SCHOOL;

- ДЮСШ им. М. М. Ботвинника по шахматам и др.

Во всех школах работают профессионалы своего дела. Я очень рада, что нам удалось собрать такую замечательную команду партнёров. Про каждого из них можно узнать больше на сайте СК «Этюд»: <https://etudesport.ru>.

**– У спортивного клуба «Этюд» собственные сквош-корты. Сейчас сквош очень активно развивается во всём мире. Как возникла идея популяризировать этот вид спорта?**

– Как вы сами сказали, сквош сейчас на гребне волны, вот мы её и подхватили. Нам кажется логичным, что в одних стенах собрано сразу несколько ракеточных видов спорта. Была бы наша техническая база побольше, мы бы устраивали у себя соревнования по ракетлону.

Мне приятно, что наши сквош-корты отличаются не только высоким качеством паркета, стёкол и всего остального, что отвечает за хорошую игру, но и эстетически привлекательны.

**– Существует ли в вашем бизнесе такое понятие, как сезонность?**

– Мы работаем круглый год без технических перерывов, каникул и т. д.



Однако сезонность всё-таки есть. Пик нашей работы – с сентября по май. Сезонный спад – июнь-август; и ещё небольшой – в январе и феврале.

В периоды затишья мы творим, экспериментируем.

**– Валентина, вы реализуете не только спортивные, но и социальные проекты. Почему это важно для вас?**

– У меня твёрдое убеждение, что организации могут гармонично развиваться, только живя по совести. Поэтому всем клубом стараемся взять на себя определённую социальную нагрузку.

В 2020 году мы приглашали к себе заниматься подопечных благотворительного фонда «Жизнь».

В декабре 2021 года поучаствовали в благотворительном проекте «Дед Мороз приходит в дом»: на прибыль с аренды сквош-кортов приобрели подарки детям, которые не могут выходить из дома.

Проводим уроки фитнеса для людей категории 55+. Сейчас в процессе воплощения – проект занятий для детей с особенностями, ДЦП.

Летом на безвозмездной основе разместили у себя работы авторов проекта «Наивно? Очень», планируем несколько совместных мероприятий.

**– Собираетесь открывать новые направления?**

– Обязательно. Мы в постоянном поиске того, что ещё можно предложить клиентам.

У нас высокий спрос на занятия для самых маленьких, поэтому работаем в этом направлении.

Моя мечта – открыть школу балета. Уже вижу, как у станка стоят девочки в белоснежных пачках... Сама бы с удовольствием к ним присоединилась!

Кстати, пользуясь случаем, приглашаю спортивные школы, отделения, досуговые учреждения к сотрудничеству! Я открыта любым, самым невероятным идеям, так что давайте творить вместе!

**Подготовила Светлана Колодиева**



The “Etude” Sports Club is located in a gated community of the ETUDE family club surrounded by picturesque nature. This is a modern multifunctional center, which has ideal conditions for children and adults to practice individual and group sports. All the club’s programs are designed taking into account the latest trends and trends in the sports industry. The visitors of the sports complex are inspired to achieve by the sincere care and professionalism of the coaches, the unique atmosphere of trust and success reigning in the club. The head of the IC “Etude” Valentina Pronina told about the activities of the club, the seasonality of the sports business, the popularization of squash, social work and plans for the future.

## Valentina Pronina:

# “I am open to the most incredible ideas”

– *Valentina, when was the Etude Sports Club created? What kinds of sports can you do within its walls?*

– LLC “Etude Sports Club” was opened on August 28, 2019. The main activity of the club is sports services for children and adults.

We are as versatile as possible and offer sports for every taste.

Our children attend classes in tennis, dancing, squash, football, breakdancing, volleyball, running, table tennis and wrestling.

Adults can rent halls for playing football, volleyball, basketball. We also offer indoor and outdoor tennis and squash courts for rent.

Here you can do group fitness activities; individually learn to fence, dance, play chess; use the services of a massage therapist, etc.

– *Your sports club is located in a beautiful landscaped place: around beautiful houses and woodlands. Why did you choose this location?*

– The club was lucky to become part of the cottage village ETUDE family club in Krasnogorsk district on Pyatnitskoe highway. This is a quiet and beautiful place in the immediate vicinity of Moscow.

The closed territory of the village ensures the proper safety of our guests, and its location allows our services to be used by the inhabitants of the entire settlement of Otradnoye and the nearest residential complexes.

– *It is interesting to look into the “backstage” of your club: what’s going on there, who are you collaborating with?*

– Initially, we relied on middle-aged people, but when we analyzed the needs of the target audience, we found a strong shortage of sports activities for children. Therefore, we began to cooperate with children’s schools in different directions.

From the first day of the club’s existence we have been open:

- soccer school “Spartak” under the direction of E. E. Lovchev. They are faithful to their traditions, they bring up not just soccer players, but People with a capital letter. They teach kids teamwork, team spirit, self-respect;
- Red Star Tennis School. Our biggest partner. Here they teach tennis to adults and children at a very young age;



- table tennis school SetkaRaketka;
- tennis school “10is”, which works with children and adults according to the author’s methodology;

• Vladimir Trokhov’s AMAZING SCHOOL of breakdancing;

- M. M. Botvinnik Youth Chess School, etc.

All schools employ professionals in their field. I am very glad that we managed to gather such a wonderful team of partners. You can learn more about each of them on the website of the IC “Etude”: <https://etudesport.ru>

– *The Etude Sports Club has its own squash courts. Now squash is very actively developing all over the world. How did the idea to popularize this sport come about?*

– As you said yourself, squash is now on the crest of a wave, so we picked it up. It seems logical to us that several racquet sports are gathered within the same walls at once. If our technical base had been bigger, we would have hosted a racquetball competition.

I am pleased that our squash courts are distinguished not only by the high quality of parquet, glass and everything else that is responsible for a good game, but also aesthetically attractive.

– *Is there such a thing as seasonality in your business?*

– We work all year round without technical breaks, holidays, etc

However, there is still seasonality. The peak of our work is from September to May. Seasonal decline – June-August; and even a small one – in January and February.

During periods of calm, we create, experiment.

– *Valentina, you implement not only sports, but also social projects. Why is this important to you?*

– I have a firm belief that organizations can develop harmoniously only by living according to their conscience. Therefore, the whole club is trying to take on a certain social burden.

In 2020, we accepted the wards of the charity foundation “Life”.

In December 2021, we participated in the charity project “Santa Claus comes to the house”: with the profit from renting squash courts, we bought gifts for children who cannot leave the house.

We conduct fitness classes for people of the 55+ category. Now in the process of implementation – a project of classes for children with disabilities, cerebral palsy. Yes, it turned out to be more difficult than we thought, but there are no insurmountable obstacles for us.

In the summer, they hosted the works of the authors of the project “Naively? Very”, we are planning several joint events.

– *Are you going to open new directions?*

– Necessarily. We are constantly looking for what else we can offer our customers.

We have a high demand for classes for the youngest, so we are working in this direction.

My dream is to open a ballet school. I can already see how girls in snow-white tutus are standing at the machine... I would love to join them myself!

By the way, taking this opportunity, I invite sports schools, departments, leisure institutions to cooperate! I am open to any, the most incredible ideas, so let’s create together!

## Алла АРГУНОВА, «Школа Путь к успеху»: «НАША ШКОЛА – СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЙ ПРОЕКТ, ОН ПОЯВИЛСЯ БЛАГОДАРИ ЖЕЛАНИЮ ТВОРИТЬ ДОБРО»

**Ч**етверо детей и великое желание приносить пользу этому миру, совершая настоящие добрые поступки, побудили Аллу Аргунову к созданию особого образовательного учреждения «Школа «Путь к успеху». Здесь не готовят выпускников «потоками»: здесь чувствуют уникальность каждого ребёнка, а созданные детьми проекты самоценны. В школе «Путь к успеху» в учениках развивают лидерские и предпринимательские способности.

**– Алла Владимировна, ваша школа «Путь к успеху» уникальна, а как подбираете педагогов для неё?**

– Чтобы педагоги были не только высококвалифицированными, но и соответствовали запросам нашего учреждения, был организован корпоративный университет. Где готовят учителей и наставников не только для нашей команды; здесь получают новые квалификации коллеги из других образовательных учреждений, в том числе и те, кто хочет развиваться с использованием нашей франшизы. Чтобы как можно больше детей могли развивать в себе «успешные» качества.

**– На сайте указано как одно из направлений образования «развитие социальных навыков», но ведь речь не только об общении с одноклассниками?**

– Наш выпускник – это настоящий лидер, реализующий себя в цифровой экономике, который уже имеет опыт профессиональных проб в бизнесе. Он независим и знает, чего он хочет. Перечень необходимых такому человеку умений и навыков мы нашли в одном из докладов Всемирного экономического форума в Давосе: эксперты форума ежегодно публикуют список ключевых компетенций будущего. К ним относится способность решать комплексные задачи, творчески мыслить, управлять людьми, работать в команде, распознавать эмоции других людей и собственные и управлять ими, формировать суждения и принимать решения, быстро переключаться с одной задачи на другую, вести переговоры. Эти навыки останутся актуальными по меньшей мере вплоть до 2030 года.

**– Ученик вашей школы не идёт дальше, пока не усвоит материал. Насколько удобна методика персонализированного обучения?**

– Когда ученик понимает материал, он хочет продолжать его осваивать. А когда не понимает – не хочет. Для

того, чтобы происходило движение в понимании, должен быть правильно выстроен образовательный маршрут, или путь к достижению результата. Внедрение персонализированного обучения неминуемо требует применения новых педагогических моделей и инструментов. Именно по этой причине оно до сих пор не получило массового распространения. Основная сложность – подготовка персонализированного образовательного маршрута для каждого ученика, чтобы он мог двигаться самостоятельно. Когда учащийся сталкивается с препятствиями, учитель должен вовремя это обнаружить и быстро помочь эти препятствия преодолеть. То есть сами занятия должны учить учиться, и обе стороны, как обучающийся, так и преподаватель, должны знать и применять эту технологию и быть способными двигаться по намеченному плану.

**– Развитие предпринимательских способностей – непростая задача, очень важное значение имеет человеческий ресурс. Соответственно, чтобы ребёнок мог развиваться и создавать свой проект, необходимо было создать новую образовательную бизнес-программу?**



– Конечно, нужно было описывать технологии персонализированного обучения, переписать всю программу «4К» именно в те самые персонализированные планы для учеников с учетом их возраста. Плюс на каждый предмет создать ментальные карты, построенные по когнитивной шкале понимания. У нас на сегодняшний день внедрено более 20 ноу-хау. И я стала автором программ по предпринимательству, учитывая, что такой образовательной программы не существовало.

**– «Путь к успеху» – образовательный проект, который постоянно, как живой организм, развивается и растёт. А какие планы роста есть на 2023 год?**

– Мы сейчас открываем два филиала, а всего таких школ офлайн в этом году будет открыто три. Наша школа «Путь к успеху» продолжает активно развиваться. Мы запустили корпоративный университет не только для наших педагогов, у нас разработана уникальная франшиза для желающих открывать такие же школы. Разработана франшиза по бизнес-образованию, отдельно – целый бренд детских проектов. У нас свой фонд – благотворительной и просветительской деятельности, направленной на развитие бизнеса детей. Всё вместе это – настоящий современный образовательный холдинг.

**Подготовила Варвара Можяева**



**Alla Argunova, School The Way to Success:**  
**“OUR SCHOOL IS A SOCIALLY SIGNIFICANT PROJECT, IT CAME ABOUT THROUGH A DESIRE TO DO GOOD”**

**F**our children and a great desire to do good to the world by doing real good deeds led Alla Argunova to create a special educational institution called School The Way to Success. Here graduates are not prepared “in streams”: here they feel the uniqueness of each child, and projects created by children are valuable in themselves. School The Way to Success develops leadership and entrepreneurial skills in its students.

– *Alla, your school The Way to Success is unique, how do you choose teachers for this school?*

– To ensure that teachers are not only highly qualified, but also meet the needs of our institution, the Corporate University was organized. Here, not only teachers and mentors for our team are trained, but also colleagues from other educational institutions, including those who want to develop with our franchise, receive new qualifications. So that as many children as possible can develop “successful” qualities in themselves.

– *One of the areas of education mentioned on the website is the development of social skills. But it’s not just about communicating with your classmates, is it?*

– Our graduate is a real leader, who realizes himself in the digital economy, who already has experience of professional trials in business. He is independent and knows what he wants. We found the list of skills required for such a person in one of the reports of the World Economic Forum in Davos: every year, the Forum’s experts publish a list of the key skills of the future. These include the ability to solve complex problems, think creatively, manage people, work in a team, recognize and manage other people’s emotions as well as one’s own, exercise judgment and make decisions, move quickly from one task to another, and negotiate. These skills will remain relevant until at least 2030.



– *A student at your school doesn’t move on until he or she has mastered the material. How convenient is the personalized learning method?*

– When a student understands the material, they want to continue learning. And if they don’t understand it, they don’t want to. In order for there to be movement in understanding, there has to be a properly constructed educational pathway or path to the outcome. The introduction of personalized learning inevitably requires new pedagogical models and tools. This is why it has not yet been widely adopted. The main challenge is to prepare a personalized educational path for each student to follow independently. When a student encounters an obstacle, the teacher must recognize it in time and quickly help to overcome it. That is, the class itself must teach how to learn, and both parties, student and teacher, must know and apply the technology and be able to move forward with the intended plan.

– *Developing entrepreneurial skills is not an easy task; human resources are very important. Accordingly, in order for a child to develop and create his own project, it was necessary to create a new educational business program?*

– Certainly, it was necessary to describe the technology of personalized learning, to rewrite the entire 4K program into these very personalized plans for students based on their age. We also had to create mental maps for each subject based on a cognitive scale of understanding. To date, we have implemented more than 20 know-how. And I wrote programs on entrepreneurship because there was no such educational program.

– *The Way to Success is an educational project that, like a living organism, is constantly developing and growing. What are your plans for 2023?*

– We’re currently opening two branches, and a total of three such offline schools will open this year. Our school The Way to Success is actively developing. We have created a corporate university not only for our teachers, but also a unique franchise for those who want to open such schools. A franchise for business education has been developed, and separately we have a whole brand of children’s projects. We have our own fund – charity and educational activities aimed at children’s business development. All in all it is a real modern educational holding.

Prepared by Varvara Mozhayeva



– Существует мнение, что всё лучшее, что создано людьми для других, изначально делалось для себя. Или для своих детей. Признайтесь, к вашей истории это имеет отношение?

– У меня появился крестник, и я вдохновился идеей создать дошкольное учреждение. В 2015 году я с друзьями открыл первый сад, затем создал франчайзинговый проект. Большая часть моих деловых партнёров – семейные пары. Мы воодушевляемся, работая вместе, и хотим, чтобы дети пришли в лучший детский сад.

– Есть такой рекламный приём, когда говорят: «В отличие от обычных...» Но мы проторённым путём не пойдём. Давайте сравним детские сады Vinny не с муниципальными и даже не с «обычными» частными, а с детскими садами Vambiliani и «Слон и Птичка», которые... создали и развивают тоже вы. В чём они разные? А уж чем они отличаются от других государственных садов, читатели, думаю, разберутся сами.

– Vinny – сеть экосадов, цель которых – вырастить поколение здоровых и счастливых детей. Поэтому в рамках этого экологичного проекта сделан безопасный интерьер из натуральных материалов, используются закаливающие дорожки, соляные комнаты. Питание проработано с нутрициологами. Всё это укрепляет иммунитет ребёнка. Подобраны профессиональные педагоги, которые разработали современные творческие и интеллектуальные программы. Дети развиваются в атмосфере любви и гармонии.

– Было время, когда на места в дошкольных детских учреждениях приходилось записываться едва ли не наутро после зачатия. Это было последствие времени

## «Бизнес сделан с любовью». С ЛЮБОВЬЮ К ДЕТЯМ

Говоря «сетевой», подразумевают обычно магазин. Или ресторан. Назвать сетью учреждения, несущие в своём названии неудобоваримую аббревиатуру МДОУ и двузначный или даже трёхзначный номер, как-то язык не поворачивается, хотя и среди них бывают такие, куда дети ходят с радостью, и их родители спокойны за своих малышей. И вдруг читаешь: «Международная сеть экологических и здоровых детских садов Vinny»; и узнаёшь, что основал и успешно развивает её довольно молодой человек, опыт которого связан больше с бизнесом, чем с образовательной сферой. Ну как с таким не поговорить?! Знакомьтесь: Иван Мальцев.

*другого, когда детские сады и ясли ввиду отсутствия спроса (а точнее, детей) приходилось перепрофилировать. Мне, например, известны бывшие детские учреждения, «работающие» сегодня налоговой инспекцией, домом ветеранов (интересно, есть ли среди его посетителей бывшие воспитанники?), комитетом по культуре... А какое, на ваш взгляд, время сейчас: велик ли сегодня спрос на детские сады, тем более на такие, как Vinny?*

– Проведя анализ в 120 городах России, мы выяснили, что в мегаполисах с высоким уровнем конкуренции открыто более 200 частных садов. Значит, эта услуга востребована. Государственные учреждения предоставляют только 60% мест. Также родители готовы вкладываться в образование, здоровье детей. Они хотят водить ребёнка туда, где он получит полноценное развитие, где ему будет психологически комфортно. Франчайзинговая сеть, оказывающая качественные услуги, сейчас востребована.

*– Сеть ваших детских садов активно развивается. Сколько их уже на сегодняшний день в России и соседних странах? И кто кого больше «рождает» – спрос или предложение?*

– Проект Vambiliani принёс 117 садов. В рамках экологичной сети Vinny и «Слон и Птичка» функционируют 14 центров. На стадии запуска – ещё семь партнёров. Каждый

месяц начинают работать 1-2 новых садика. Планируем открыть 200 дошкольных учреждений на территории России, ближнего зарубежья, а также в странах Европы.

Мы анализируем место на предмет потенциального спроса, оцениваем рынок. После этого принимаем решение, востребован ли в регионе коммерческий сад. Существуют города, где на 10 000 детей всего 4000 мест в государственных учреждениях. Остальные малыши идут в частные центры.

*– Ваша сеть развивается по франшизе. Что получает от вас человек или команда, решившие: «Здесь будет детский сад!» И что потребуется от них (помимо, естественно, финансовых вложений)? Ведь, согласитесь, воспитание и уход за детьми можно доверить далеко не каждому...*

– Партнёрам нужно пройти стажировку по всем бизнес-процессам. Мы должны быть уверены, что коллеги будут оказывать качественную услугу. Им необходимо соблюдать стандарты сети, потому что мы отвечаем за уровень сервиса перед клиентом.

Компания предоставляет франчайзи помощь маркетолога, юриста, поддержку в чате, опытного куратора. В партнёры приглашаем людей, которые разделяют наши ценности. Бизнес сделан с любовью, и мы следим за репутацией сети.

**Подготовил Алексей Сокольский**







## “Business is made with love.” WITH LOVE FOR CHILDREN

– *There is an opinion that the best things created by people for others were originally created for yourself. Or for their children. Does this have anything to do with your story?*

– I had a godson, and I was inspired by the idea of creating a preschool. In 2015 I opened the first preschool with friends, and then I created a franchise project. Most of my business partners are married couples. We are encouraged by working together, and we want the children to come to a better preschool.

– *There is such an advertising technique when they say: “Unlike the usual...” But we won’t go the beaten path. Let’s compare the kindergartens “Binny” not with municipal and not even with “ordinary” private ones, but with the kindergartens “Bambiliani” and “Elephant and Bird”, which... you also created and develop. How are they different? And how they differ from other state gardens, readers, I think, will figure it out for themselves.*

– “Binny” is a network of eco-gardens whose goal is to raise a generation of healthy and happy children. Therefore, within the framework of this eco-friendly project, a safe interior is made of natural materials, hardening paths and salt rooms are used. Nutrition has been worked out with nutritionists. All this strengthens the child’s immunity. Professional teachers have been selected who have developed modern creative and intellectual programs. Children develop in an atmosphere of love and harmony.

– *There was a time when you had to sign up for places in preschools almost the morning after conception. This was a consequence of another time – when kindergartens and nurseries had to be repurposed due to lack*

*of demand, or rather children. I know, for example, former kindergartens “working” today by the tax inspection, the House of Veterans (I wonder if there are former pupils among its visitors?), and the committee on culture... And what do you think the time is like now: is there a great demand for kindergartens today, especially for ones like “Binny”?*

– After conducting an analysis in 120 cities of Russia, we found out that more than 200 private gardens have been opened in megacities with a high level of competition. This means that this service is in demand. State institutions provide only 60% of places. Parents are also ready to invest in education and children’s health. They want to take the child to a place where he will receive full development, and where he will be psychologically comfortable. A franchise network providing high-quality services is now in demand.

– *The network of your kindergartens is actively developing. How many of them are already in Russia and neighboring countries today? And who gives birth to whom more – demand or supply?*

– The Bambiliani project brought 117 gardens. Within the framework of the eco-friendly network “Binny” and “Elephant and Bird” there are 14 centers. There are 7 more partners at the launch stage. 1-2 new kindergartens start working every month. We plan to open 200 preschool institutions in Russia, neighboring countries, as well as in European countries.

We analyze the place for potential demand, evaluate

When they say “network”, they usually mean a store. Or a restaurant. I can’t call establishments with an incomprehensible abbreviation MSEI and a two- or even three-digit number “network”, although even among them there are some where children go with joy, and parents are calm for their children. And suddenly you read: “International network of ecological and health-improving kindergartens “Binny” and find out that it was founded and successfully developed by a fairly young man, whose experience is associated more with the business than with the educational sphere. How not to talk to him! Meet Ivan Maltsev.

the market. After that, we decide whether a commercial garden is in demand in the region. There are cities where there are only 4,000 places in public institutions for 10,000 children. The rest of the kids go to private centers.

– *Your network is developing according to the franchise. What does a person or a team get from you who decided: “There will be a kindergarten here!” And what will be required from them (apart from, of course, financial investments)? After all, you must agree: not everyone can be entrusted with the upbringing and care of children...*

– Partners need to complete an internship in all business processes. We must be sure that our colleagues will provide a high-quality service. They need to comply with the standards of the network, because we are responsible for the level of service to the client.

The company provides franchisees with the help of a marketer, a lawyer, chat support, and an experienced curator. We invite people who share our values to become partners. The business is done with love, and we monitor the reputation of the network.

Prepared by Alexey Sokolsky



## Денис Галаган, «ХАРТИЯ»: «ОЧЕНЬ ВАЖНО ВСЕМ НАМ ПОНИМАТЬ, ЧТО ЗЕМЛЯ У НАС ОДНА, ЭТО НАШ ОБЩИЙ ДОМ»

**М**ножество жителей Подмосквья знают о компании «Хартия» не понаслышке, как и жители некоторых других, близлежащих к столичному регионов. Работа – часть их повседневной жизни. Но для остальных читателей мы попросили рассказать о компании.



**– Денис Валериевич, расскажите о вашей компании: чем она занимается, когда была создана, что представляет собой сегодня, какими активами располагает?**

– Компания ООО «Хартия» начала свою деятельность в 2014 году. На сегодняшний день она является одним из крупнейших профессиональных операторов по оказанию услуг на территории Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации.

В качестве оператора по предоставлению услуги по обращению с твёрдыми коммунальными отходами (ТКО) «Хартия» обслуживает два административных округа столицы: Восточный и Северо-Восточный. А также Ногинский кластер Московской области, в который входят 13 городских округов. Кроме этого, мы работаем на территории Тулы и двух её районов, в Ярославле и Ярославской области, в шести районах Владимирской области.

Количество жителей, находящихся на обслуживании у компании, – более 6,9 миллиона человек.

На сегодняшний день в активе «Хартии» присутствуют сортировочные комплексы в Ярославле, Туле и Москве. Также в эксплуатации нашей компании находятся мусоросжигательный завод в Москве и экотехнопарк в Туле.

Комплексное развитие в направлении сферы обращения с ТКО позволяет нам добиваться успешных результатов в работе и предоставлять населению качественно новую коммунальную услугу «Обращение с ТКО».

**– Деятельность «Хартии» напрямую связана с вопросами охраны окружающей среды. В чём вы видите миссию компании? Приятно ли лично вам ощущать сопричастность к решению задач планетарного масштаба?**

– Вы правильно заметили, что охрана окружающей среды является не только наиважнейшим условием в работе нашей компании, но и главным направлением государственной повестки. С каждым годом всё большее количество компаний переходит на социальную ответственность в части ведения бизнеса.

Наша компания соблюдает все необходимые нормативы в работе, начиная от используемой техники, которая соответствует стандартам экологической безопасности («Евро-4» и «Евро-5»), заканчивая современными комплексами по обработке отходов, которые мы возводим.

Миссия нашей компании заключается в обеспечении жителей страны в зонах нашего присутствия качественной услугой по обращению с ТКО, в создании необходимой и высокоэкологичной инфраструктуры для раздельного сбора.

Ещё одно, не менее важное направление нашей деятельности – экологическое просвещение. Мы обучаем осознанному отношению к потребителю, рассказываем, для чего необходимо разделять отходы, и помогаем участникам наших акций и экоуроков развивать в себе полезные экопривычки.

Очень важно всем нам понимать, что земля у нас одна, это наш общий дом.

И чувство сопричастности к столь важной для экологии работе я, конечно, ощущаю.



Но главное – это уверенность, что от нашей работы зависит мир будущего, который мы оставим детям после себя.

**– В начале «мусорной реформы» много спорили, готовы ли россияне к новой системе обращения с отходами, и для этого были основания. Какие тенденции вы здесь наблюдаете?**

– В самом начале реформы мы считали, что нам потребуется очень много времени и сил, чтобы выработать привычку к новой системе раздельного сбора отходов «Два бака». Но уже спустя четыре года можно с уверенностью сказать, что всё получилось: новая система прижилась, синий и серый контейнеры на контейнерных площадках стали неотъемлемой частью нашей жизни.

Таких контейнеров наша компания установила порядка 5178 штук. Большая часть вторсырья из данных контейнеров вовлекается во вторичный оборот (переработку). С каждым годом всё больше вторсырья направляется в переработку.

Ещё одним из важных факторов нашей успешной работы можно назвать растущее количество экологов и численность волонтеров, с которыми мы активно взаимодействуем.

Ну и третье, что я бы назвал, – это экологическое просвещение, которому мы уделяем большое внимание.

**– Каковы планы компании на ближайший год? А на дальнейшую перспективу?**

– В 2021 году ООО «Хартия» запустило в эксплуатацию новый экотехнопарк «Тула». Сюда поступают отходы с территорий, закреплённых за «Хартией»: из Тулы, Киреевского и Щёкинского районов области.

Сейчас здесь работает экспериментальный объект вспомогательного использования с производственной мощностью до 100 тыс. тонн отходов в год. Также ведётся активная фаза реализации второй очереди строительства объекта в границах экотехнопарка «Тула». Производственные мощности будут серьёзно увеличены – до 480 тыс. тонн твёрдых коммунальных отходов в год.

При строительстве применяются максимально экологичные технологии. В частности, предусмотренный проектом участок гидро-сепарации, предполагающий эффективную обработку остатков отходов после первичной сортировки. Обратная вода будет проходить очистку и обезвреживание. Полимерные и иные органические отходы утилизируются с применением процесса бесконтактного расщепления органических и полимерных отходов. Образующая в процессе расщепления парогазовая смесь позволит обеспечить автономную работу установок комплекса, исключая потребность во внешних энергоресурсах. Закончить строительство второй очереди планируется в 2023 году.

**Подготовил Сергей Мионов**





## Denis Galagan, **HARTIYA LLC:**

"IT'S VERY IMPORTANT FOR ALL OF US TO UNDERSTAND THAT WE HAVE THE SAME LAND, IT'S OUR COMMON HOME"

**M**any people living in the Moscow region know the company Hartiya very well, as well as the residents of other regions near the capital. Work is a part of their daily life. But we asked Denis Galagan to tell our regular readers about the company.

– *Mr. Galagan, tell us about your company: what does it do, when was it founded, what are its current assets?*

– Hartiya LLC was founded in 2014. Today it is one of the largest professional service operators in the Central Federal District (CFD) of the Russian Federation.

As an operator of municipal solid waste (MSW) management services, Hartiya maintains two administrative districts of the capital: Eastern and North-Eastern. And also Noginsk cluster of the Moscow region, which includes 13 urban districts. In addition, we are working in Tula and two of its districts, in Yaroslavl and the Yaroslavl region, and in six districts of the Vladimir region. There are over 6.9 million residents served by the company. Nowadays in the asset of Hartiya there are sorting complexes in Yaroslavl, Tula, and Moscow. Our company also maintains an incineration plant in Moscow and the Ecotechnopark in Tula.

Comprehensive development in the field of solid waste management allows us to achieve successful results in our work and provide the population with a qualitatively new municipal service "Solid Waste Management".

– *The activities of Hartiya are directly related to environmental protection issues. What is the mission of the company, in your opinion? Do you personally like to be engaged in the solution of global problems?*

– You have accurately noted that environmental protection is the most important factor in the work of our company, and it is also the focus of the government's agenda. Every year, more and more companies are adopting social responsibility in terms of doing business.

Our company complies with all the necessary regulations in its work, starting with the equipment, which meets the environmental safety standards (Euro 4 and

Euro 5), and ending with modern waste treatment complexes we build.

The company's mission is to provide the residents of the country in the areas of our presence with high-quality service of MSW management, and to create the necessary environmentally friendly infrastructure for waste sorting.

Another no less important direction of our business is environmental education. We inform the participants of our events and eco-lessons about conscious consumption, explain why they need to sort the waste, and help them develop useful eco-friendly habits.

It's important for us to understand that we have only one planet Earth and it's our common home.

And I certainly have a feeling of involvement doing this important work for the ecology. But the main thing is the confidence that the future world, which we are going to leave to our children, depends on our work.

– *At the beginning of the "waste reform" there was a lot of debate about whether Russians were ready for the new waste management system, and there were sound grounds for this. What tendencies do you observe now?*

– At the beginning of the reform, we thought that we would need a lot of time and effort to get used to the new system of separate waste collection "Two Bins". But after 4 years, we can confidently say that everything has worked out: the new system has taken root, the blue and gray containers have become an inseparable part of our lives.

Our company has installed about 5,178 of such containers. A large part of the recyclable materials from these containers will be used in the secondary turnover (recycling). More and more recyclable materials are sent for recycling every year.

Another important factor of our successful work is the growing number of environmental communities and the volunteers we actively cooperate with.

And the third thing I would mention is the environmental education, which we pay a lot of attention to.

– *What are the company's plans for the next year? And for the longer perspective?*

– In 2021, Hartiya LLC launched a new Ecotechnopark Tula. Here we receive waste from the territories assigned to Hartiya: from Tula, Kireevsky and Shchyokinsky districts of the region.

Now there works an experimental facility of auxiliary use with the production capacity of up to 100 thousand tons of waste per year. The second construction stage of the facility within the boundaries of Ecotechnopark Tula is now at its active phase as well. The production capacity will be seriously increased – up to 480 thousand tons of municipal solid waste per year.

We use the most environmentally friendly technologies in the construction process. In particular, there is a hydro-separation section in the project which provides effective treatment of residual waste after primary sorting. Recycled water will be purified and decontaminated. Polymeric and other organic waste will be utilized using a process of non-contact decomposition of organic and polymeric waste. The steam-gas mixture formed during the decomposition process will allow the complex units to work independently, without external energy resources. We expect to finish the construction of the second stage in 2023.

Prepared by Sergey Mironov



## ARCHKON: ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ

**А**рхитектурное бюро ARCHKON было создано на рубеже тысячелетий – в 2000-м году. С тех пор – за более чем 20 лет – специалистами бюро были реализованы сотни разнообразных проектов: ландшафтные общественные пространства, парки, жилые комплексы и промышленные объекты, мастер-планы развития территорий, частные, коммерческие и общественные интерьеры. О том, как развивалась компания, и об ожиданиях от нового года рассказывает руководитель архитектурного бюро ARCHKON Илья Мейтыс.

### – Илья, когда и как вам пришла идея создания компании?

– Я начал самостоятельно работать ещё во время учёбы в институте – МАРХИ. Мне очень нравилось ощущение собственной творческой свободы, возможность создавать разные проекты. При этом я понимал, что в такой профессии необходимо иметь опыт, пройти профессиональную школу, поэтому пошёл работать к известному архитектору Андрею Дмитриевичу Меерсону в 22-ю мастерскую «Моспроект-1». Но любая учёба однажды заканчивается, даже у самого лучшего учителя. Я понял, что нужно делать выбор: куда и как двигаться дальше; и сделал его в пользу самостоятельной творческой деятельности. Создание архитектурного бюро стало своего рода формализацией этих намерений. Тем более что были уже наработанная база клиентов, понимание, как их привлекать.

### – Каким был первый проект ARCHKON, помните?

– Да, конечно! Это был проект интерьера частной квартиры. Кстати, с этими заказчиками мы в очень хороших отношениях до сих пор.

Постепенно от частных заказов мы перешли к работе с крупнейшими российскими компаниями, но до сих пор с равным удовольствием работаем с частными клиентами: создали специальную студию для проектирования жилых интерьеров.

Во главе угла любого архитектурного проекта стоит человек. Всё же бизнес – только часть жизни, а работа над частным интерьером позволяет больше узнать о человеке, раскрыть его внутренний мир. Вообще, хочу отметить, что благодарен своей профессии за возможность общаться с очень интересными людьми: все наши заказчики – яркие и нестандартные личности.

### – Как вы формулируете миссию компании ARCHKON?

– Главная миссия бюро, как бы высокопарно это ни звучало, – создавать вдохновляющие решения, которые побуждают к покорению новых высот. В новых усло-

виях человек раскрывается для новых возможностей.

Поэтому нам интересно участвовать в проектах, в которых заложена та или иная фундаментальная идея и где чётко сформулирована идеология. Сейчас мы видим такие запросы от клиентов в самых разных сферах деятельности: от корпоративного музея или нового офиса до отделения банка, которому уже недостаточно просто оказывать финансовые услуги, а есть потребность позиционировать себя как центр локального сообщества, где всё связано на удовлетворении разноплановых интересов аудитории. Например, когда отделение банка выступает в роли коворкинга, образовательной или выставочной площадки.

### – Кто сегодня является вашими клиентами?

– Это очень широкий спектр: от производственных и добывающих компаний до представителей IT-индустрии.

Отдельный, очень важный и актуальный тренд для производственных компаний – реконструкция офисных пространств и объектов соцкультбыта, которые не реконструировались ещё с советского времени. Это важные проекты, демонстрирующие отношение компании к своим сотрудникам. Например, этим активно занимается ГК «Норильский никель». Предприятие сегодня серьёзно вкладывается в эти программы, так что зачастую их современным интерьерам в регионах могут позавидовать московские офисы.

### – Как вы проводите свободное время?

– Вообще, моя работа и жизнь неразделимы. Архитектурой невозможно заниматься с 9 до 18 часов с перерывом на обед. Любая творческая деятельность непрерывна. Но, безусловно, важно находить баланс между работой и отдыхом. Тем более что родные и близкие – мой источник вдохновения.

Для архитектора необходимы наблюдательность в различных областях, понимание, чем живут и дышат клиенты и коллеги. Поэтому я стараюсь принимать активное



участие в профессиональных мероприятиях: в выставках, конференциях и т. п. Идеально, когда получается делать это вместе с семьёй. Новые интересные места, знания, встречи – одновременно и отдых, и подзарядка, и развитие в профессии. Старший сын уже взрослый, самостоятельный, а младшему 12 лет. Мы любим автомобильные путешествия: это позволяет свободно передвигаться, даёт возможность остановиться там, где захочется.

### – Как бы вы оценили итоги прошедшего 2022 года?

– Безусловно, были объективные сложности, которые пришлось преодолевать. Но знаете, есть такая поговорка: если трудно, значит, идёшь вверх, а если легко – вероятно, катиться вниз. Мы гордимся реализацией проекта офиса для ГНИВЦ (АО «ГНИВЦ» – инновационный центр; является разработчиком автоматизированной информационной системы ФНС России). Проект был хорошо принят заказчиками, нам удалось спроектировать действительно знаковое пространство, которое нравится руководству и востребовано сотрудниками. А значит, мы выполнили задачи, которые ставились перед нами клиентом.

### – Какие планы есть у архитектурного бюро ARCHKON в наступившем году?

– Работать, развиваться, расти, создавать интересные, вдохновляющие и качественные проекты, развивать компанию. Основное отличие творческой организации от обычной коммерческой – для нас важны не только финансовые, но и творческие качественные показатели. В частности, победы в конкурсах, профессиональные премии, где компетентное жюри способно определить художественную ценность проекта, а не просто оценить комфорт и соответствие нормативам.

Несмотря ни на что, у наших заказчиков также остаются необходимость и потребность менять жизнь к лучшему, развиваться и расти. И наша работа призвана способствовать решению этих задач.

Подготовила Екатерина Золотарёва



**A**RCHKON architectural bureau was founded at the turn of the millennium – in 2000. Since then, over the last 20 years, the bureau’s specialists have implemented hundreds of different projects: landscaped public spaces, parks, residential complexes and industrial buildings, master plans for the development of territories, private, commercial and public interiors. Head of the architectural bureau “ARCHKON” Ilya Meytys tells about how the company evolved, and about expectations for the new year.

## “ARCHKON” – INSPIRING ARCHITECTURAL SOLUTIONS



– *Ilya, when and how did you get the idea for the company?*

– I started working independently while I was still a student at the institute – MARKhI. I really liked the feeling of my own creative freedom, the opportunity to create different projects. At the same time, I understood that in such a profession it is necessary to have experience, to go through a professional school, so I went to work for a famous architect – Andrey Dmitrievich Meerson in the 22nd studio “Mosproject-1”. But any education comes to an end one day, even with the best teacher. I realized that I had to make a choice: where and how to move forward, and I made it in favor of independent creative activity. The creation of the architectural bureau was a kind of formalization of these intentions. Especially since we already had an established base of clients and an understanding of how to attract them.

– *What was the first ARCHKON project, remember?*

– Yes, of course! It was an interior project for a private apartment. By the way, we still have very good relations with these clients.

Gradually we switched from private orders to working with the largest Russian companies, but we still work with private clients with equal pleasure: we created a special studio for designing residential interiors.

At the head of any architectural project is a person. But business is only part of life, and working on a private interior allows you to learn more about a person, to discover his inner world. In general I want to say that I am grateful to my profession for the opportunity to communicate with very interesting people:

all our customers are bright, non-standard personalities.

– *How do you define ARCHKON’s mission?*

– The main mission of the bureau, as lofty as it may sound, is to create inspiring solutions that encourage people to conquer new heights. Under new conditions, a person opens himself up to new possibilities.

That’s why we are interested to participate in projects that have a fundamental idea and clearly formulated ideology. And now we see such requests from clients in different spheres of activity: from a corporate museum or a new office to a bank branch, which is not enough just to provide financial services, and there is a need to position itself as a center of local community, where everything is tied to meeting the diverse interests of the audience. For example, when a bank branch acts as a co-working room, educational or exhibition space.

– *Who are your customers today?*

– This is a very wide range: from manufacturing and mining companies to representatives of the IT-industry.

A separate, very important current trend for manufacturing companies is the reconstruction of office spaces and social and cultural facilities that have not been reconstructed since Soviet times, which are very important projects that demonstrate a company’s attitude toward its employees. For example, MMC Norilsk Nickel is actively engaged in this. Today, the company is seriously investing in these programs, so that often their modern interiors in the regions may be the envy of Moscow offices.

– *How do you spend your free time?*

– In general, my work and life are inseparable. It is impossible to work in architecture from 9 to 18 with a lunch break. Any creative activity is continuous. But, of course, it is important to find a balance between work and leisure. All the more so because my family and friends are my source of inspiration.

As an architect, you need a good knowledge of different fields, an understanding of what clients and colleagues live and breathe. So I try to actively participate in professional events: exhibitions and conferences, etc. Ideally, when I can do it together with my family. New interesting places, knowledge, meetings – at the same time both recreation and recharging, and development in the profession.

The older son is already an adult, independent, and the younger one is 12 years old. We like to travel by car – it allows us to move around freely, gives us the opportunity to stop wherever we want.

– *How would you assess the results of the past year 2022?*

– Of course, there were objective difficulties that had to be overcome. But, you know, there’s a saying: if it’s hard, it means you’re going up, and if it’s easy, you’re probably going down. We are proud of the office project for the GNIVTs (GNIVTs is an innovation center, the developer of the automated information system of the Russian Federal Tax Service). The project was well received by the customers, we managed to design a really iconic space that the management likes and the employees demand. This means that we have fulfilled the tasks set by the client.

– *What plans does the architectural bureau “ARCHKON” have for the coming year?*

– To work, to develop, to grow, to create interesting, inspiring and high-quality projects, to develop the company. The main difference between a creative organization and an ordinary commercial one is that not only financial, but also creative quality indicators are important for us. In particular, winning competitions, professional awards, where a competent jury is able to determine the artistic value of the project, not just assess the comfort and compliance with regulations.

No matter what, our customers also have the need and demand to change life for the better, to develop and grow. And our work is intended to contribute to the solution of these problems.

Prepared by Ekaterina Zolotareva

## Галина Янушкевич:

«ЧТОБЫ  
ЛЮБИТЬ СВОЮ  
ПРОФЕССИЮ,  
НАДО СТАТЬ  
МАСТЕРОМ!..»



**Х**ороший педагог учит не только своему предмету, он стремится дать важный жизненный совет, который, несомненно, принесёт пользу учащемуся. Такие наставления возможны лишь в том случае, когда царит доверительная атмосфера между педагогом и студентами. Заставишь, например, ученика запомнить, что кратчайшее расстояние от точки до прямой есть перпендикуляр, так он по этой линии и пойдёт искать дорогу. А в жизни там мост через речку забыли построить, может, и забор новый землевладелец нагородил, собаку злую завёл. И только настоящий педагог может предупредить о «подводных камнях» будущей профессии. Встреча с такими «редкими» учителями обязательно должна проходить в интересном или необычном месте: например, в «Проектной мастерской Янушкевич».

**Студентам Щёлковского колледжа, несомненно, повезло: теперь они регулярно встречаются с заслуженным строителем Московской области, по совместительству – наставником и педагогом Галиной Янушкевич.**

Компания «Проектная мастерская Янушкевич» была создана в 1995 году.

Проектно-строительная организация сегодня объединяет несколько направлений для реализации крупных, в том числе и градостроительных, проектов. Сама хозяйка Галина Янушкевич – женщина с волевым характером и амбициозными целями.

«Знаете, я родилась в СССР, в Белоруссии, но с 1977 года живу в Подмосковье, в России, которая тоже стала для меня родной. Если ты принимаешь страну, в которой живёшь, как Родину, то, я считаю, ты должен ориентироваться на те задачи, которые ставит её правительство. Это одна, скажем так, «государственная» сторона вопроса. Но есть и личная... У меня есть сын, внуки, и я понимаю, насколько для каждого человека, не только для родителя, важно, чтобы они росли, как говорило наше старшее поколение, «умниками и красавцами». Но хотелось бы, чтобы это были новые люди, новое поколение. Поколение, которое не стало бы в истории нашей страны «отрицательными героями». Хотелось бы, чтобы они запомнились будущим поколениям честными, справедливыми и трудолюбивыми. Всё сделавшими для своих детей. И чтобы так продолжалось. Поколение за поколением», – рассказала Галина Николаевна.

Быть наставником и уметь передавать свои знания – не менее важная задача, чем быть профессионалом-геодезистом. Самое главное, по словам Галины Николаевны, – дать понять новоиспечённым

студентам, что они сделали правильный выбор, придя после 9-го класса изучать земельно-имущественные отношения.

«Чтобы любить свою профессию, надо стать мастером своего дела! Ваша специальность востребованная и престижная. От того, как вы начнёте в неё вникать, зависит ваше будущее, то, кем вы станете. Потому что колледж – это только начало. Впереди вся ваша жизнь; получив специальность здесь, а затем окончив вуз, несомненно, сможете работать по профессии. Риелторские компании, агентства недвижимости, страховые фирмы, структуры ЖКХ, администрации городов и посёлков, градостроительные организации – их двери будут открыты для вас. Такие организации просто не выживут без хороших специалистов», – рассказала Галина Николаевна.

Особое внимание педагог-наставник всегда при разговоре с будущими специалистами уделяет возможным профессиям этой отрасли. Техники-инвентаризаторы, специалисты по учёту недвижимости, специалисты БТИ, оценщики и, наконец, специалисты, без которых наша организация просто не может обойтись, – кадастровые инженеры и геодезисты.

Проектная мастерская Галины Янушкевич уже давно сотрудничает со Щёлковским колледжем. Получая знания на дополнительных уроках и проходя практику, студенты, выходя из колледжа, имеют полное представление о своей профессии и уже готовы к реальной работе. Преподаватель вышеуказанного образовательного учреждения Юлия Сергеевна

Суларева пояснила, чем такое взаимодействие полезно для колледжа:

«Во-первых, это популяризация специальности «земельно-имущественные отношения». Во-вторых, мы получаем дополнительные баллы, когда происходит расчёт рейтинга образовательных организаций, ведь такие коммуникации, такое взаимодействие с представителями бизнеса всегда только приветствуется и высоко оценивается на уровне Министерства образования Московской области. И главное: здесь наши студенты могут в реальной жизни, на практике обогатить свои знания, умения, навыки, прокачать свои компетенции и, вернувшись в колледж, рассказать другим нашим ребятам, что они увидели и чему научились. Мы стараемся выпускать специалистов, востребованных на рынке труда, – тех, кто участвует и будет участвовать в решении вопросов экономического значения в масштабе всей страны. Как это реализуется на практике – показывает жизнь. Если наши ребята уже приходят сюда работать – это дорогого стоит».

Несомненно, учащимся ещё много чего предстоит узнать. И прекрасно, если эти знания они получают не только в учебных классах, но и там, где они применяются: в конкретных компаниях. Просто замечательно, что такие бизнес-структуры, как «Проектная мастерская Янушкевич», идут на сотрудничество, понимая всю важность профессии и своей причастности к воспитанию и обучению будущих специалистов.



**A** good teacher teaches not only his subject, they strive to give important life advice, which will undoubtedly benefit the student. Such instructions are possible only when there is a trusting atmosphere between the teacher and the students. For example, you will make a student remember that the shortest distance from a point to a straight line is a perpendicular so they will go along this line and look for the road. And in real life it happens that somebody forgot to build a bridge over the river there, maybe a new landowner built a fence, and got an evil dog. And only a real teacher can warn about the “pitfalls” of the future profession. A meeting with such “rare” teachers must necessarily take place in an interesting or unusual place, for example, in Yanushkevich Design Workshop.

Students of Shchelkovo College are undoubtedly lucky, now they regularly meet with Honored Builder of the Moscow region Galina Yanushkevich, a mentor and teacher at the same time.

## Galina Yanushkevich:

“To love your profession you have to become a master!..”

The company Yanushkevich Design Workshop was founded in 1995. The design and construction organization today combines several areas for the implementation of major projects, including these of urban development. The hostess Galina Yanushkevich is a woman with a strong-willed character and ambitious goals.

“You know, I was born in the USSR, in Belarus but since 1977 I’ve been living in the Moscow region in Russia, which has also become my native land. If you accept the country you live in as your homeland, then I think you should focus on the tasks set by its government. That’s one shall we say “state” side of the issue. But there’s also a personal one... I have a son, grandchildren, and I understand how important it is for every person, not just for a parent, that they grow up as our older generation used to say “smart and handsome.” But I would like them to be new people, a new generation. A generation that would not have become “negative heroes” in the history of our country. I would like them to be remembered by future generations as honest, fair and hardworking. Who have done everything for their children. And to keep it that way. Generation after generation,” said Galina.

Being a mentor and being able to pass on your knowledge – that is no less important than being a professional surveyor. The most important thing, according to Galina Nikolaevna, is to let the new students understand that they made the right choice, coming after the 9th grade to study “land and property relations”.

“To love your profession you need to become a master of your craft! Your specialty is in demand and prestigious. Your future, what you will become – it depends on how you start to get into it. Because college is just the beginning. Your whole life is ahead of you, and if you get a specialty here, and then graduate from college you will undoubtedly be able to work in your profession. Realtor companies, real estate agencies, insurance companies, housing and communal services,

city and town administrations and town planning organizations – their doors will be open to you. Such organizations simply will not survive without good professionals,” said Galina Nikolaevna.

When talking with future specialists, the teacher-mentor always pays special attention to possible professions in this industry. Inventory technicians, real estate accounting specialists, BTI specialists, appraisers, and finally the specialists without whom our organization simply cannot do without – cadastral engineers and surveyors.

Galina Yanushkevich Design Workshop has long been working with the Shchelkovo College. Gaining knowledge at additional lessons and going through practice students, when leaving college, have a complete picture of their profession and are already ready for real work. Yulia Sulareva, a teacher at the aforementioned educational institution, explained how such interaction is useful for the college:

“Firstly, it is the popularization of the specialty land and property relations. Secondly, we get extra points when

we calculate the rating of educational institutions, because such communications and cooperation with business representatives are always welcomed and highly appreciated by the Ministry of Education of the Moscow region. And the main thing: here our students can in real life, in practice enrich the knowledge, abilities, skills, to try in real life their competence and when back at college tell our other students what they saw and to what they learned. We are trying to produce specialists who are in demand in the labor market – those who participate and will do so in solving issues of economic importance throughout the country. Life shows how this is implemented in practice. If our students are already coming here to work, it’s worth a lot.” No doubt students still have a lot to learn. And it’s great if they get this knowledge not only in classrooms, but also where it is applied – in specific companies. It’s just great that such business structures as Yanushkevich Design Workshop are willing to cooperate, understanding the importance of the profession and their involvement in the education and training of future professionals.





## Сергей Коморин, «ЕвроСид»: «Мы просто не можем позволить себе снизить темп, не идти в ногу со временем!»

**Б**олее десяти лет в Нижнем Новгороде работает предприятие «ЕвроСид», удовлетворяя потребность заказчиков в надёжных, красивых и удобных сиденьях для судов, легковых автомобилей, автобусов, микроавтобусов, коммерческого и грузового транспорта, техники специального назначения. Это передовое производство полного цикла, где каждое изделие проходит путь от идеи, конструктивного дизайнерского решения до изготовления и доставки в нужную точку России. В интервью нашему изданию руководитель ООО «ЕвроСид» Сергей Коморин перечисляет преимущества выпускаемой продукции, рассказывает об ассортиментной политике, технологических разработках предприятия, рассуждает о будущем автомобильной промышленности России.

**– Сергей, какой путь прошла компания «ЕвроСид» с момента основания до сегодняшнего дня?**

– За годы существования «ЕвроСид» изменилось буквально всё: выросли производственные мощности и уровень оснащения высокотехнологичным оборудованием, значительно расширился ассортимент, увеличились объём продаж и штат сотрудников – изначально в компании работало 15 человек, сейчас же в производстве занято почти 90 специалистов.

Наша гордость – конструкторско-технологический отдел, который имеет ряд патентов на изобретения для действующей продукции: механизмы сиденья для городского туристического транспорта, дивана-трансформера для салона грузопассажирского автомобиля и др. Я даю направление, что именно мы будем создавать, патентовать, а разработкой занимаются непосредственно конструкторы.

**– Насколько сложен производственный процесс? Каковы стадии выпуска продукции?**

– Производственный процесс включает в себя следующие этапы: раскрой металлического листа на установке лазерной резки; придание ему необходимой формы на прессе; подготовка трубы – её раскрой и гибка на трубогибе; сварка листа с трубой (изготовление каркаса сиденья); покраска каркаса в покрасочной камере; заливка пенополиуретаном; пошив чехлов; окончательная сборка компонентов; проверка готового изделия отделом контроля качества; упаковка и отправка заказчику.

Каждая стадия требует внимательности, ответственности и грамотного подхода.

**– Как формируется ассортиментная политика?**

– Ежемесячно компания выпускает около 6000 комплектующих, сидений различных моделей и модификаций для коммерческого автотранспорта, водного транспорта, спецтранспорта.

Ассортимент регулярно обновляется, исходя из потребностей рынка и пожеланий заказчиков.

В ряде случаев адаптируем существующие модели под запросы клиента, внося необходимые изменения и усовершенствования. А порой выпускаем новые образцы с нуля по техническому заданию заказчика, где он подробно описывает свои требования к внешнему виду, конструкции, функциональным особенностям, назначению изделия.

Ключевой принцип компании «ЕвроСид» – ориентированность на клиента. Благодаря профессионализму, знаниям, опыту персонала, производственным мощностям мы с лёгкостью можем заменить европейских поставщиков.

Всегда и во всём помогаем заказчикам, выполняем задачи, за которые другие компании даже не берутся: так, однажды буквально за один месяц мы выпустили совершенно новую продукцию. С задачей справились в срок, клиент остался доволен.

**– Сергей, перечислите, пожалуйста, плюсы производимой вами продукции.**

– В первую очередь это безопасность и высокое качество: мы получаем все необходимые сертификаты соответствия, включая ISO 9001-2015 и сертификаты соответствия ЕАС, и уделяем пристальное внимание предварительным и окончательным испытаниям.

Наши сиденья достаточно мягкие, в них комфортно находиться длительный срок, при этом они прочные, не портятся и не рассыпаются с течением времени.

**– Почему вы выбираете российских поставщиков? Ведь наверняка можно покупать не менее качественное и более дешёвое сырьё за рубежом.**

– Работа с отечественными компаниями гарантирует бесперебойность и стабильность поставок, так как в наше непростое время многие заграничные производители вообще перестали поставлять свою продукцию на российский рынок.

Также мы выбираем отечественный продукт, выполняя задачу по импортозамещению, поставленную руководством нашей страны.

**– Каким вы видите будущее автомобильной промышленности России?**

– Я положительно оцениваю то, что уже сейчас есть в нашей автомобильной отрасли. Думаю, скоро из-за введённых относительно РФ санкций всё будет ещё лучше не только в сфере автомобилестроения, но и в целом в российской промышленности. Мы просто обязаны сами начать делать комплектующие, которые раньше поставлялись из-за рубежа, и производить ещё больше современных транспортных средств.

**– Сергей, какие у «ЕвроСид» планы на 2023 год?**

– У нас около десяти новых проектов, которые необходимо реализовать. Мы амбициозно ставим перед собой задачу увеличить в два раза выпуск продукции. Не собираемся прекращать заботиться и о текущем производстве. Мы просто не можем позволить себе забыть о качестве производимой продукции, снизить темп, не идти в ногу со временем!

Подготовила  
Светлана Колодиева



For more than ten years the company “EuroSid” has been operating in Nizhny Novgorod, satisfying the customers’ demand for reliable, beautiful and comfortable seats for ships, cars, buses, vans, commercial vehicles and trucks, special purpose vehicles. This is an advanced full-cycle production, where each product has its way from an idea, constructive design decision to production and delivery to the desired location in Russia. In an interview with our publication the head of EuroSid LLC Sergey Komorin lists the advantages of manufactured products, talks about the assortment policy, the technological developments of the enterprise, discusses the future of the Russian automotive industry.

## Sergey Komorin, “EuroSid”: “We just can't afford to slow down, not to keep up!”

– *Sergey, what path has the company EuroSid taken from its founding to the present day?*

– Over the years of “EuroSid” existence literally everything has changed: the production capacity and the level of high-tech equipment have grown, the assortment has significantly expanded, the volume of sales and staff have increased—initially the company employed 15 people, but now the production employs almost 90 professionals.

Our pride is our design and technological department, which has a number of patents for inventions for existing products: mechanisms of seat for city tourist transport, sofa-transformer for cargo-passenger car saloon and others. I give direction as to what exactly we will create and patent, and the designers are directly involved in the development.

– *How complex is the production process? What are the stages of production?*

– The production process includes the following stages: cutting metal sheet on the laser cutting machine; giving it the necessary shape on the press; preparation of the pipe – its cutting and bending on the pipe bender; welding the sheet with the pipe (making the frame of the seat); painting the frame in a paint shop; pouring polyurethane foam; sewing covers; final assembly of components; check the finished product quality control

department; packaging and shipment to the customer.

Each stage requires attentiveness, responsibility and a competent approach.

– *How is the assortment policy formed?*

– Every month the company produces about 6000 components, seats of various models and modifications for commercial vehicles, water transport, and special vehicles.

The assortment is regularly updated based on the needs of the market and the wishes of customers.

In some cases, we adapt existing models to the client’s requests, making the necessary changes and improvements. And sometimes we produce new samples from scratch according to the technical task of the customer, where he describes in detail his requirements for appearance, design, functional features, and purpose of the product.

The key principle of “EuroSid” is customer orientation. Thanks to our professionalism, knowledge, experience and production capacity we can easily replace European suppliers.

Always and in everything we help our clients, we perform tasks that other companies would not even undertake: for example, once in a month we released a completely new product. We coped with the task on time, and the client was satisfied.



– *Sergey, please list the advantages of your products.*

– First of all, it is safety and high quality: we receive all the necessary certificates of conformity, including ISO 9001-2015 and EAC certificates of conformity, and pay close attention to preliminary and final tests.

Our seats are quite soft, they are comfortable to stay in for a long time, while they are durable, do not deteriorate and do not crumble over time.

– *Why do you choose Russian suppliers? After all, you can surely buy no less high-quality and cheaper raw materials abroad.*

– Working with domestic companies guarantees uninterrupted and stable supplies, because in our difficult times many foreign manufacturers have stopped supplying their products to the Russian market.

We also choose domestic products, fulfilling the task of import substitution, set by the leadership of our country.

– *How do you see the future of the Russian automotive industry?*

– I positively assess what is already in our automotive industry. I think that soon, because of the sanctions imposed on the Russian Federation, everything will be even better not only in the automotive industry, but also in the Russian industry as a whole. We simply have to start making components ourselves, which were previously supplied from abroad, and produce even more modern vehicles.

– *Sergey, what are “EuroSid” plans for 2023?*

– We have about ten new projects that need to be implemented. We set ourselves the ambitious goal of doubling our output. We are not going to stop taking care of the current production. We simply cannot afford to forget about the quality of our products, slow down the pace, and not keep up with the times!

Prepared by  
Svetlana Kolodieva



## КОНСТАНТИН НОЗДРИН, «РЕТИНОИДЫ»: «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ УЖЕ БОЛЕЕ 30 ЛЕТ»



**Б**ольшинству людей, не связанных напрямую с какой-либо отраслью, вряд ли известны принятые в ней профессиональные термины и названия. Знакомиться с ними, разбираться в них человека заставляет либо необходимость, либо интерес – профессиональный или человеческий. И разговор с директором фармацевтического научно-производственного предприятия «Ретиноиды», кандидатом фармацевтических наук Константином Ноздриным мы начнём с вопроса, что же такое, собственно, ретиноиды, где они используются и чем могут быть полезны людям.

*– Ретиноиды – это класс химических соединений, синтетических производных витамина А. В настоящее время они используются преимущественно для лечения заболеваний кожи, т. к. эта область применения витамина А наиболее изучена.*

*АО «Ретиноиды» – это компания, объединившая учёных, врачей, технологов, фармакологов и многих других специалистов для того, чтобы создавать и производить современные, эффективные и безопасные лекарственные препараты.*

**– Расскажите, пожалуйста, об истории компании. С чего всё началось: с науки, с производства? Или в вашем случае одно от другого неотделимо?**

– С науки! Мой отец, Владимир Иванович Ноздрин, начал заниматься ретиноидами ещё в 70-х годах прошлого века. Был проведён скрининг химических соединений, которые потенциально могут стать лекарствами, изучены их свойства. В 1991 году, когда появилась возможность создавать частные предприятия, он вместе с ближайшими коллегами основал компанию «Ретиноиды». Начала формироваться производственная база: вначале – на уровне лаборатории, в масштабах, сопоставимых с объёмами производственной аптеки. Сегодня у компании уже несколько промышленных площадок.

**– УАО «Ретиноиды» несколько направлений деятельности: производство и реализация лекарственных препаратов и субстанций, доклинические исследования, изготовление учебных пособий... Список далеко не полный. Все ли они для вас одинаково важны или есть направления приоритетные?**

– Наш приоритет – производство лекарственных препаратов, при этом другие направления не менее важны: например, собственное производство субстанций обеспечивает нам определённую независимость от поставщиков.

**– Лекарственные препараты помогают отдельным людям, а мир, как нас убеждает классическая литература, спасёт красота. Ваша компания выпускает и косметическую продукцию...**

– Да, мы начали развивать линейку косметической продукции. Используя многолетний опыт в области дерматологии, мы стараемся создавать продукты, оказывающие влияние на кожу с целью профилактики заболеваний. А также – продукты для ухода за кожей, склонной к дерматологическим проблемам: это шампуни для лечения различных проблем волос, кремы для сухой кожи, гель для профилактики пролежней у пациентов, вынужденных длительно соблюдать постельный режим, и многое другое. Ещё больше продуктов находится на стадии идей и разработки.

**– Ваша компания оказывает ещё и медицинские услуги. Каким пациентам вы помогаете в своём научном дерматологическом центре «Ретиноиды»?**

– Совершенно верно, это одно из направлений деятельности компании на протяжении практически всех лет её существования. Помимо приёма пациентов, центр выполняет функцию фармаконадзора выпускаемых лекарственных препаратов: врачи-дерматологи наблюдают за эффективностью и безопасностью наших препаратов, оценивают необходимость своевременного внесения изменений в инструкции по медицинскому применению.



**– Куда вы поставляете свою продукцию: в медицинские учреждения, в аптеки?**

– Наши лекарственные препараты можно приобрести в аптеках, препараты косметические продаются также и на маркетплейсах. Мы реализуем продукцию крупнейшим фармацевтическим дистрибьюторам, которые, в свою очередь, поставляют препараты в аптеки на всей территории Российской Федерации. Ряд продуктов обладает неплохим экспортным потенциалом.

**– Слово «экспорт» для многих российских компаний, к сожалению, становится реальией прошлого. Больше говорят об импортозамещении. Повлияла ли непростая, скажем так, международная обстановка на деятельность вашей компании?**

– Безусловно, повлияла. Наша отрасль, как и многие другие, к сожалению, зависит от поставок сырья, материалов и оборудования. Фармацевтическая промышленность устроена таким образом, что компании из разных государств обмениваются друг с другом профессиональным опытом. Продолжая тему импортозамещения, должен сказать, что компания «Ретиноиды» фактически занимается этим процессом уже более 30 лет, с момента своего создания. Уже тогда мы ставили перед собой задачу: создать в России ретиноиды – препараты, содержащие витамин А и его синтетические аналоги.

«Ретиноиды» – компания, умеющая отвечать на вызовы внешней среды: мы нашли новых поставщиков, стали больше работать с азиатскими партнёрами, своевременно увеличили запасы сырья и готовой продукции. По некоторым позициям они превышают годовую потребность. Можно быть уверенным, что наши покупатели без лекарств не останутся!

**Подготовил  
Алексей Сокольский**



Most people who are not directly related to any industry are unlikely to know the professional terms and names used in it. It is a necessity or an interest, either professional or personal, that makes a person become familiar with them and understand them. We will begin our conversation with Konstantin Nozdrin, Director of Retinoids Pharmaceutical Research and Production Company, Candidate of Pharmaceutical Sciences, with the question of what retinoids are, where they are used and how they can be useful for people.

**KONSTANTIN NOZDRIN, RETINOIDS JSC:**

## “WE HAVE BEEN INVOLVED IN IMPORT SUBSTITUTION FOR OVER 30 YEARS NOW”

– Retinoids are a class of chemical compounds – synthetic derivatives of vitamin A. Currently, they are used mainly for treatment of skin diseases, as this area of vitamin A application is the most studied.

Retinoids JSC is a company that united scientists, doctors, technologists, pharmacologists and many other specialists in order to create and produce modern, effective and safe medicines.

– Tell us about the history of the company, please. How did it all begin: with science, with production? Or in your case, is one inseparable from the other?

– With science! My father, Vladimir Ivanovich Nozdrin, started studying retinoids back in the 1970s. Chemical compounds that could potentially become drugs were screened, their properties were studied. In 1991, when it became possible to establish private enterprises, he, along with his closest colleagues, founded Retinoids JSC. A production base began to form: at first at the laboratory level, on a scale comparable to that of a manufacturing pharmacy. Today the company has several industrial sites.

– Retinoids JSC has several areas of activity: production and sales of pharmaceutical products and ingredients, preclinical studies, production of educational materials... The list goes on.

Are all of them equally important to you, or are there priority areas?

– Our priority is the production of pharmaceuticals, but other areas are just as important, for example, our own production of active pharmaceutical ingredients gives us a certain independence from suppliers.

– Drugs help some people, and the world, as classical literature convinces us, is saved by beauty. Your company also produces cosmetic products...

– Yes, we have started to develop a line of cosmetic products. Using many years of expertise in dermatology, we are trying to create products that have an effect on the skin in order to prevent diseases. And also – skincare products for skin prone to dermatological problems: these are shampoos to treat various hair problems, creams for dry skin, gel to prevent bedsores in patients forced to stay in bed for a long time, and much more. Even more products are in ideas and in development.

– Your company also provides medical services. What kind of patients do you help at your Retinoids Research Centre for Dermatology?

– That’s right, this is one of the areas that have accompanied our company’s activities for almost all of its years of existence. Besides receiving patients, the center performs



the function of pharmacovigilance of the produced drugs: dermatologists monitor the effectiveness and safety of our medicines, assess the need for timely changes in the instructions for medical use.

– Where do you supply your products: to medical institutions, to pharmacies?

– Our pharmaceutical products are available in pharmacies, our cosmetic products are also sold on marketplaces. We sell to major pharmaceutical distributors who in their turn supply the products to pharmacies throughout the Russian Federation. A number of products have a good export potential.

– The word “export” is unfortunately becoming a thing of the past for many Russian companies. There is more discussion about import substitution. Has the complicated, so to speak, international situation had an effect on your company’s activities?

– There is no doubt that it has had an impact. Our industry, like many others, is unfortunately dependent on supplies of raw materials, other materials and equipment. The pharmaceutical industry is set up in such a way that the companies from different countries exchange experience with each other. Continuing with the topic of import substitution, I must say that Retinoids JSC has actually been involved in this process for over 30 years, since its inception. Even back then, we set ourselves the goal: to create retinoids in Russia – drugs that contain vitamin A and its synthetic analogues.

Retinoids JSC is a company that knows how to respond to the challenges of the external environment: we have found new suppliers, started working more with Asian partners, and increased stocks of raw materials and finished products on time. For some positions they exceed the annual demand. One can be sure that our customers won’t be left without medicines!

Prepared by Alexey Sokolsky



## «СИРИУС-ТЛТ»: ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ УНИКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

**К**омпания «Сириус-ТЛТ» является резидентом технопарка «Жигулевская долина» в Тольятти – одного из крупнейших технопарков в сфере высоких технологий в России. Деятельность компании – профессиональная металлообработка любой сложности, разработка и проектирование нестандартного инновационного оборудования. Об истории возникновения уникального производства и перспективах его развития мы беседуем с генеральным директором ООО ПК «Сириус-ТЛТ» Олегом Рожковым.



**– Олег Анатольевич, когда и с какой целью была создана компания?**

– «Сириус-ТЛТ» была образована в 2016 году. Основным направлением нашей деятельности являются проектирование и создание нестандартного оборудования. Компания разрабатывает и изготавливает различные стенды для контроля параметров деталей, контрольные приспособления, стенды и устройства для сборки компонентов и т. д. Одно из уникальных направлений, в котором работает компания, – проектирование и изготовление линий катафорезного грунтования (процесс, позволяющий закрепить на поверхности металла слой защитного вещества, за счёт чего в несколько раз увеличивается сопротивляемость металла воздействию коррозии). Дело в том, что я почти 20 лет отработал на АвтоВАЗе инженером технической поддержки в цехе окраски, зарегистрировал за этот период более 200 рацпредложений. И моей мечтой было создание линии катафорезного грунтования, которая была крайне необходима на вторичном рынке запчастей.

В 2011 году мне удалось получить финансирование, и мы спроектировали и запустили в работу российскую линию катафорезного грунтования. Причём с нуля сделали весь проект. С 2013 года линия работает с ЗАО «Лада-Имидж» по окраске кузовных запчастей для вторичного рынка запчастей.

Когда же была создана «Сириус-ТЛТ», мы расширили свой функционал, и теперь также занимаемся проектированием и изготовлением уникального оборудования, не имеющего аналогов не только в России, но и за рубежом.

**– О каком именно оборудовании идёт речь?**

– За шесть с половиной лет существования коллективом компании реализовано огромное количество проектов. Среди наиболее интересных – автоматический подъёмник для монтажа силового высоковольтного аккумулятора для автомобиля «Аурус»: в настоящее время оборудование работает на конвейере сборки автомобилей.

Также были спроектированы и изготовлены стенды для контроля и наладки системы

камер кругового обзора для автомобилей «Аурус седан» и «Форд Эксплорер», стенды проверки наличия комплектующих для компонентов автомобиля «Шкода», различные контрольные приспособления для проверки штампованных деталей.

В 2021 году нашей компанией была разработана и смонтирована уникальная линия катафорезного грунтования в Тольятти. При минимальных габаритах линия имеет большую производительность и высокое качество выпускаемой продукции. Проект получил высокую оценку от иностранных компаний.

Это то, что касается наиболее крупных проектов, но бывает так, что и небольшой проект оказывается очень интересным. Например, к нам обратился поставщик колёс для инвалидных колясок. Была поставлена задача: сделать стенд ошиновки колёс. На первый взгляд, задача простая, но при реализации возникли сложности: литая шина при надевании её на ступицу ведёт себя непредсказуемо, выворачивается как угодно. Но проблема была решена нестандартно, что позволило ошиновывать до 800 колёс в день одной работницей. Когда это увидели конечные потребители (крупная немецкая фирма), они были поражены.

Привожу дословно слова их представителя: «Как так – у нас шинуют колёса четыре крепких мужика, допускают огромное количество брака, а здесь маленькая худенькая девушка делает 800 колёс, и брака нет?»

**– Действительно, очень интересно и показательно. Благодаря каким инновациям удаётся добиваться таких результатов?**

– Каждый наш проект является уникальным и не повторяет предыдущий. Количество инноваций огромное: это 3D-печать, собственное программное обеспечение и многое другое. Обо всех инновациях я не могу вам рассказать, так как большинство из них является ноу-хау.

Но дело не только в инновациях. Главная ценность нашей компании – это персонал, квалификация которого позволяет успешно реализовывать самые сложные проекты. Сплав знаний и опыта наших сотрудников

даёт возможность решать сложнейшие задачи в короткие сроки.

В состав компании входят специалисты по проектированию, квалифицированные монтажники оборудования, технологи, компетенции которых позволяют реализовать проект под ключ: от составления технического задания до запуска оборудования и помощи в его обслуживании.

**– Кто сегодня является вашими основными клиентами?**

– Традиционно основными партнёрами являлись предприятия автомобильного кластера, но в свете последних событий нашими разработками заинтересовались предприятия авиационной промышленности, поставщики РЖД, оборонные производства и т. д.

**– Как повлияли на деятельность компании режим ужесточения санкций и другие экономические и логистические трудности 2022 года?**

– Сказать, что сильно повлияли, нельзя: мы ориентированы на выпуск собственных деталей своими силами. Хотя, конечно, подорожание электронных компонентов, каких-то комплектующих и увеличенные сроки поставок создают определённые неудобства.

**– Расскажите о планах развития «Сириус-ТЛТ» на ближайшее время.**

– Планов много, но озвучивать не хочу, вдруг сглазим! Скажу только, что мы стремимся к созданию собственных продуктов с уникальными потребительскими свойствами. Наша миссия – создание высокотехнологичного и наукоёмкого производства, отвечающего стандартам завтрашнего дня. Вопрос в инвестициях. Деньги для бизнеса – это кровь, заставляющая интенсивно двигаться вперёд. В настоящий момент мы находимся в поиске инвесторов для новых проектов.

Подготовила Екатерина Золотарёва



## SIRIUS-TLT: INNOVATIVE DEVELOPMENTS OF UNIQUE EQUIPMENT

– *Mr. Rozhkov, when and why was the company established?*

– Sirius-TLT was formed in 2016. The main area of our activity is the design and production of non-standard equipment. The company develops and manufactures various equipment to control parts parameters, it produces test fixtures, benches and devices for assembling components, etc. One of the unique areas in which the company operates is the design and manufacture of cataphoresis priming (a process that allows fixing a layer of a protective substance on the metal surface to improve the resistance of the metal to corrosion several times). The fact is that I worked at AvtoVAZ for almost 20 years as a technical support engineer in the painting shop, and during this period I registered more than 200 rationalization proposals. And my dream was to create cataphoresis priming, which was sorely needed in the aftermarket.

In 2011, I managed to get funding, and we designed and launched Russian cataphoresis priming equipment. We made the whole project from scratch. Since 2013, the line has been working at Lada-Image CJSC for painting body parts for the secondary spare parts market.

When Sirius-TLT was created, we expanded our range of products, and now we are also engaged in the design and manufacture of unique equipment that has no analogues not only in Russia, but also abroad.

– *What kind of equipment are we talking about?*

– Over the six and a half years of its existence, the company's team has implemented a huge number of projects. Among the most interesting is an automatic hoist for mounting a high-voltage power battery for an Aurus car: at present, the equipment is working on a car assembly line.

Also, stands for monitoring and adjusting the all-round camera system for AURUS sedan and Ford Explorer cars were designed and manufactured. Stands for checking the availability of components for Skoda car components, various control devices for checking stamped parts were produced as well.

In 2021, our company developed and installed a unique cataphoresis priming line in Togliatti. Having a minimal size, the line has high productivity and high quality of products. The project was highly appreciated by foreign companies.

Sirius-TLT is a resident of the Zhigulevskaya Dolina technology park in Togliatti, one of the largest high-tech technology parks in Russia. The company's activity is professional metalworking of any complexity, development and design of non-standard innovative equipment. We are talking about the history of a unique production and the prospects for its development with Oleg Rozhkov, CEO at PK Sirius-TLT LLC.



This is what concerns the largest projects, but it happens that a small project turns out to be very interesting. For example, we were contacted by a wheelchair supplier. The task was set: to make a wheel tire stand. At first glance, the task is simple, but difficulties arose during implementation: a cast tire behaves unpredictably when it is put on the hub, it turns out in all directions. But the problem was solved outside the box, which made it possible to tire up to 800 wheels per day by one worker. When the end users (a large German company) saw this, they were amazed.

I quote the words of their representative: "How is it: four strong men tire our wheels, they allow a huge number of rejects, but here a little thin girl makes 800 wheels, and there is no waste?"

– *Indeed, very interesting. What innovations lead to such results?*

– Each of our projects is unique and does not repeat the previous one. The number of innovations is huge: it is 3D printing, proprietary software and much more. I cannot tell you about all the innovations, as most of them are know-how.

But it's not just about innovation. The main value of our company is the staff, whose qualifications allow us to successfully implement the most complex projects. The fusion of knowledge and experience of our employees allows us to solve the most complex tasks in a short time.

The company includes design specialists, qualified equipment installers, technologists, whose competencies make it possible to

implement a turnkey project: from drafting technical specifications to launching equipment and assisting in its maintenance.

– *Who are your main clients today?*

– Traditionally, the main partners were enterprises of the automotive industry, but, against the background of recent events, aviation industry enterprises, Russian Railways suppliers, defense industries, and so on have become interested in our developments.

– *How did the tightening of sanctions and other economic and logistical difficulties in 2022 affect the company's activities?*

– It is impossible to say that it had a strong influence: we are focused on the production of our own parts. Although, of course, the rise in price of electronic components, some components, and extended delivery times create certain inconveniences.

– *Tell us about Sirius-TLT's plans for the near future.*

– There are a lot of plans, but I don't want to voice them before it happens! Let me just say that we strive to create our own products with unique consumer properties. Our mission is to design a high-tech, science-intensive production that meets the standards of tomorrow. The issue is investment. Money for business is the blood that makes you move forward intensively. We are currently looking for investors for new projects.

Prepared by Ekaterina Zolotareva



## Эльнара Авакян: «ЯРМАРКИ ПОЯВИЛИСЬ ЕЩЁ НА РУСИ, НО И СЕГОДНЯ ИХ СУТЬ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ»

**Д**вижущей силой развития экономики по праву считается предпринимательство. Сегодня мы можем наблюдать большое количество предприятий, которые занимают разные ниши, имеют разные направленности, предлагают разные товары и услуги. Каждый бизнес по-своему уникален, поскольку имеет свои точки опоры и механизмы продвижения. Однако сегодня мы поговорим практически о феноменальном микробизнесе, который сочетает в себе не только товары и услуги, но и социокультурные процессы. О ярмарочном бизнесе рассказала Эльнара Авакян, генеральный директор фирмы «Регион».

**– Сегодня ярмарки – это возможность заявить о себе (для производителя) и приобрести качественный продукт (для покупателя). Какова роль организатора в этом процессе? Ведь в некотором смысле вам приходится становиться посредником между продавцом и покупателем?**

– Ярмарки – это маркетинговый десерт! Иногда тучи сгущаются, колесо Садового кольца замедляется, исчезают пробки, появляется много свободного времени... Это время экономического спада...

Сегодня мы наблюдаем определённую стагнацию. А предприниматели – как правило, наиболее уязвимая категория, принимающая тяжесть ударов жизненных невзгод на себя. Ведь именно они принимают решения, за которые несут ответственность, даже если те были вынужденными и продиктованными. Очень важна реальная судьба каждого конкретного предпринимателя, его сотрудников, для которых внезапное увольнение или недобросовестное выведение из конкурентной среды является экономической катастрофой! Организаторы ярмарок – такие же предприниматели, которые вкладывают в своё дело силы, душу, идеи. Поэтому и они сегодня вынуждены принимать на себя удары эпохи...

Ярмарочный бизнес плотно сопряжён с социальным. Ведь на плечи организатора выпадает роль посредника, проводника между продавцом и покупателем. Ярмарку можно назвать экономическим мостом между двух берегов. Но на этом функция организатора не заканчивается: мы выбираем место ярмарки, её тематику, организуем развлекательную программу, создаём декорационное сопровождение, грамотно

закрепляем за продавцами павильоны, контролируем ход мероприятия от начала и до конца.

**– Скажите, изменились ли ярмарка как экономический микроорганизм и социальная микросистема за минувший год?**

– Как я уже неоднократно говорила, ярмарка является индикатором общественного благополучия на протяжении многих веков, и наши дни не исключение. В минувший год мы стали свидетелями и участниками принципиально новой экономической системы. Момент любой экономической «перестройки», как известно, – процесс непростой, многогранный, турбулентный и зачастую болезненный для участников рынка. Однако именно таким образом происходит новый этап становления экономической системы России.

Ярмарки – это целый организм, где переплетаются социальные, культурные и экономические практики. Это и социальная площадка, где происходят обмен информацией и формирование общественного мнения, проходит реализация услуг и товаров фермеров, ремесленников, а также сохраняется более нескольких тысяч рабочих



мест. Ярмарки появились ещё на Руси, но суть их даже сейчас осталась неизменной. Поэтому за минувший год сама ярмарка как понятие и феномен не изменилась. Она ставит перед собой те же цели и выполняет те же функции. Однако сфера ярмарочной деятельности превратилась в сегмент региональной экономики.

Изменилась форма ярмарок, которые воплотили в себе универсальную структуру, притом что сами мероприятия являются небольшими. Помимо этого, сегодня мы наблюдаем неравную конкурентную борьбу за проведение ярмарок среди операторов, а количество реализуемых проектов существенно снизилось.

**– Как вы считаете, что могло бы изменить сложившуюся ситуацию? Какие шаги и кому необходимо совершить для разрешения проблем?**

– Я могу говорить только от собственного имени, имени организатора: микробизнес, к сожалению, сталкивается со сложностями, которые можно решить исключительно в ходе открытого диалога и взаимопонимания с представителями государственной власти.

Необходимо исправить или внести уточнения в нормы законодательства или нормативно-правовые акты по направлениям организации ярмарочной деятельности в субъектах РФ. Определить права и обязанности сторон, дать разъяснения, которые не будут приводить микропредпринимателей к большим штрафам.

Не стоит забывать о том, что ярмарки являются культурным наследием, их роль в экономических процессах нельзя недооценивать.

**Беседовала Виктория Лукьянова**



Entrepreneurship is considered to be the driving force of economic development. Today we can observe a lot of enterprises that occupy different niches, have various focuses, offer diverse goods and services. Each business is unique because it has its own pivot points and promotion mechanisms. Today we are here to talk about a phenomenal micro-business, which includes not only goods and services but also socio-cultural processes. Elnara Avakyan, the General Director of “Region” company, has told us about the fair business.

## Elnara Avakyan: “FAIRS HAVE APPEARED IN ANCIENT RUSSIA, BUT THEIR ESSENCE HAS NOT CHANGED FOR TODAY”



– *Fairs today are the opportunity to introduce yourself (for manufacturers) and to buy high-quality products (for customers). What is the role of an organizer in this process? In certain ways, do you have to be a mediator between the seller and the buyer?*

– Fairs are just like marketing desserts! Sometimes the clouds get darker, the cars on the Garden Ring slow down, traffic jams disappear, and there's a lot of free time... It's a time of economic recession...

Today we witness a certain stagnation. And entrepreneurs, as a rule, are the most vulnerable category, bearing the burden of life's hardships. They make decisions they are responsible for, even if these decisions were forced and determined by objective circumstances. The real fate of each individual entrepreneur and his employees is very important. A sudden dismissal or unfair removal from the competitive environment is an economic catastrophe for everyone! The fair organizers are the same entrepreneurs, who put their heart, soul and ideas into the

business. That's why they also must take the blows of the epoch today...

The fair business is closely connected to the social business.

The organizer plays the role of a mediator, a negotiator between a seller and a buyer. A fair can be called an economic bridge between two coasts. But the role of an organizer does not end here: we choose the place and the theme of the fair, arrange the entertainment program, make decorations, properly allocate the pavilions to the sellers, and control the event from the beginning to the end.

– *Has the fair changed over the last year as an economic and social micro-system?*

– As I have already told, the fair has been an indicator of social well-being for many centuries, and our days are not an exception. Last year, we witnessed and participated in a fundamentally new economic system. The moment of any economic “restructuring”, as we know, is not easy. It is multi-sided, turbulent and, often, painful for market

players. Nevertheless, this is how a new stage of Russia's economic system is formed.

Fair is complex organism where social, cultural, and economic practices are bound together. This is a social platform, a place to exchange information, to form public opinion, to sell services and goods of farmers and craftsmen, and to provide more than a few thousands of jobs. Fairs have appeared in ancient Russia, but their essence has not changed even now. For that reason, the fair as a concept and phenomenon has not changed over the past year. It has the same goals and functions. But the field of fair activities has become a segment of regional economics.

The format of fairs has changed, they implemented a universal structure, while the events themselves are small. Besides, today we observe an unequal competition between operators for holding fairs, while the number of realized projects has significantly decreased.

– *In your opinion, what could change this situation? What steps should be taken and by whom to solve the problems?*

– I can only speak on my own behalf, as an organizer: micro-business, unfortunately, faces difficulties which may be solved only in an open dialogue and mutual communication with representatives of public authorities.

It is necessary to correct or clarify norms of legislation or normative-legal acts on the organization of fair activities in the subjects of the Russian Federation. To determine the rights and obligations of the parties, to give explanations that will not result in large fines for micro-entrepreneurs.

We should not forget that fairs are cultural heritage and their role in economic processes should not be underestimated.

Prepared by Victoria Lukyanova



# «ДУЛЁВСКИЙ ФАРФОР»: ОПИРАЯСЬ НА ТРАДИЦИИ СОЗДАВАТЬ НОВОЕ...

**Д**улёвский фарфоровый завод выпускает такую продукцию, которую можно ставить на стол при приёме дорогих гостей, а можно сразу развезти по музеям... Чтобы ею могло любоваться столько людей, сколько ни за одним столом не поместится. Предприятие с историей давней, богатой и такой же непростой, как история нашей страны. Если бы страницы этой истории раскладывались, как столь модные сегодня рейтинги, на «зелёные» и «красные» зоны, то сегодняшний день предприятия явно был бы раскрашен цветами весеннего сада. На дворе весна – значит, об этих страницах мы и поговорим...



Но начнём всё-таки с «сезона», который едва не «заморозил» предприятие на смерть. Если вирусы, «импортированные» к нам в начале этого десятилетия, подрывали здоровье людей, то начиная с 90-х годов прошлого века большое количество хлынувших в страну иностранных товаров, отличавшихся не столько высоким качеством, сколько низкой ценой, сильно ударило по самочувствию предприятий. И далеко не все смогли этот удар пережить.

«Дулёвский фарфоровый» в кому не впал, но... К началу второго десятилетия XXI века огромные задолженности по налогам ставили его на грань банкротства. Средние результаты экономической деятельности составляли ежемесячно минус 15 миллионов рублей. Завод работал в убыток ещё и по той причине, что оборудование было чрезмерно энергозатратным, обслуживало его много людей. Потребовалось «хирургическое вмешательство», и руководство предприятия, принадлежавшего тогда трудовому коллективу, обратилось к группе предпринимателей с просьбой о помощи. В 2012 году Дулёвский фарфоровый завод перешёл в частную собственность.

– Чтобы вывести предприятие на современный уровень, были проведены масштабная реконструкция и модернизация, – рассказывает генеральный директор ООО «Дулёвский фарфор» Эдуард Живцов. – Прежде чем принять решение о том, какое именно оборудование мы будем приобретать, нам пришлось объездить много стран и познакомиться с их фарфоровыми производствами. Нас интересовало всё: на каком оборудовании они работают, сколько человек занято в том или ином процессе, каковы условия труда, сколько времени отводится на отдых. В итоге было закуплено современное высокотехнологичное оборудование для формования и литья изделий производства Франции и Германии, новые чешские печи периодического и непрерывного действия. Они позволили получать фарфор с высокой белизной, сократив при этом в несколько раз затраты природного газа и продолжительность цикла обжига изделий. Внедрение нового оборудования потребовало коренной реконструкции инженерной инфраструктуры, организации труда работников, оптимизации технологического процесса. Всё это позволило значительно увеличить производительность труда, вывести на современный уровень культуру производства и получить на выходе фарфор, отвечающий современным требованиям качества и являющийся достойным конкурентом ведущих мировых марок фарфоровой посуды и художественного фарфора.

Сегодня география поставок продукции «Дулёвского фарфора» охватывает все федеральные округа России, её можно купить в магазинах от Калининграда и Крыма до Находки и Петропавловска-Камчатского. Доля экспорта также имеет тенденцию к росту и составляет порядка 12% от всего объёма реализуемой продукции, включая интернет-продажи. Завод по-прежнему является самым крупным заводом России по выпуску фарфора. Особенность производимой продукции в

том, что она удовлетворяет потребности самых широких слоёв населения и в то же время имеет художественную ценность.

Задачи перед заводом стояли и стоят серьёзные: и расширение ассортимента изделий, относящихся к народно-художественному промыслу, и увеличение доли изделий признанного художественного достоинства. Решение о том, является ли изделие таковым, принимает Федеральный экспертный совет, и такое решение освобождает от уплаты НДС, как следствие – снижается цена продукции. Десять лет назад было аттестовано порядка 600 изделий, сегодня их 1619. Это сервизы, скульптура, индивидуальные изделия, чайные пары и прочее.

В основе дулёвской росписи по фарфору лежат излюбленные народные мотивы – простой, лаконичный рисунок «агашка». Его суть – различные вариации розанов, выполненных широким мягким мазком и дополненных щедрым пестрением золотом. Рисунок получается фактурным, сочным, динамичным и жизнерадостным.

Опираясь на традиции народного искусства, развивая многолетнее художественное наследие, «Дулёвский фарфор» продолжает работу над новыми образцами фарфоровых изделий. Новое поколение художников находит новые пути воплощения своих творческих замыслов. Вместе с тем продукция, выпускаемая предприятием, отвечает тому художественному направлению, которое сложилось за многие годы существования промысла: сочетание белизны фарфора с буйной многоцветной живописью, звонкостью золотых росписей и нарядностью цветочного орнамента.

– Мы стремимся генерировать линейки новых видов изделий, более современных сервизов, – говорит Эдуард Живцов. – Ведь наша отрасль, как и многие другие, подвержена влиянию моды. Сегодня покупатели стали более искушёнными, но мы уверены, что каждый из них обязательно найдёт среди работ наших мастеров именно то, что ему захочется купить...

**Подготовил Алексей Сокольский**





## “DULEVO PORCELAIN”: DRAWING ON THE TRADITION OF CREATING SOMETHING NEW...

But first, let's start with the “season” that almost “froze” the enterprise to death. If the viruses “imported” to us at the beginning of this decade undermined people's health, then, since the 1990s, a large number of foreign goods, distinguished not so much by their high quality as by their low price, have severely affected the well-being of enterprises. And not everyone was able to withstand this blow.

The Dulevo porcelain factory did not fall into a coma, but... By the beginning of the second decade of the twenty-first century, its huge tax arrears were pushing it to the brink of bankruptcy. The average economic performance was minus 15 million rubles a month. The plant was also operating at a loss due to the fact that the equipment was excessively energy-intensive and was operated by many people. A “surgical intervention” was needed, and the management of the plant, which was at the time owned by the labor collective, turned to a group of entrepreneurs for help. In 2012, the Dulevo Porcelain Factory passed into the private ownership.

– To bring the enterprise to a modern level, there was a large-scale reconstruction and modernization, – says Eduard Zhitsov, General Director of LLC “Dulevo Porcelain”. – Before deciding on the equipment we were going to buy, we had to travel to many

countries and get acquainted with their porcelain factories. We were interested in everything: what equipment they use, how many people are involved in various processes, what the working conditions are, how much time is given for rest. As a result, modern high-tech equipment for molding and casting products made in France and Germany was purchased, as well as new Czech batch and continuous kilns. They made it possible to produce porcelain with high whiteness while reducing natural gas consumption and firing cycle time by several times. The introduction of new equipment required radical reconstruction of the engineering infrastructure, labor organization of employees, optimization of the technological process. All of this allowed to significantly increase productivity, to bring production culture to a modern level and to produce porcelain which meets modern quality requirements and is a worthy competitor of the leading world brands of porcelain ware and art porcelain.

Today, the geography of Dulevo porcelain covers all federal districts of Russia, it can be bought in stores from Kaliningrad and Crimea to Nakhodka and Petropavlovsk-Kamchatsky. The share of exports also tends to grow and is about 12% of the total volume of products

**T**he Dulevo Porcelain Factory produces the kind of products that can be put on the table when receiving important guests and can also be immediately taken to museums... So that these products can be admired by as many people as no table can fit. An enterprise with a long, rich and complicated history, just like the history of our country. If the pages of this history were laid out, like the ratings that are so fashionable today, into “green” and “red” zones, then the present day of the enterprise would definitely be painted with the colors of a spring garden. It is springtime, so we are going to talk about these pages...

sold, including online sales. The factory is still the largest porcelain factory in Russia. The peculiarity of the products is that they meet the needs of the general population and at the same time have an artistic value.

The goals of the factory were and are serious: to expand the range of products related to folk art crafts and to increase the share of products of recognized artistic merit. The Federal Expert Council decides whether a product is recognized as such or not, and this decision exempts from VAT and, as a consequence, reduces the price of products. Ten years ago about 600 items were certified, today there are 1619 of them. These are services, sculpture, individual items, cup and saucer set, and so on.

At the core of Dulevo porcelain painting are popular folk motifs – a simple, laconic drawing “agashka”. Its essence lies in various variations of roses, made by broad soft brushstrokes and complemented by a generous motley of gold. The drawing turns out textured, juicy, dynamic and cheerful.

Drawing on the traditions of folk art, developing a long-standing artistic heritage, “Dulevo porcelain” continues to work on new samples of porcelain products. The new generation of artists finds new ways to implement their creative ideas. At the same time, the products manufactured by the enterprise meet the artistic direction, which has developed over many years of existence of the craft: a combination of whiteness of porcelain with lush multi-colored painting, sparkling of gold paintings and smart floral ornaments.

– We are striving to generate lines of new types of products, more modern services, – says Eduard Zhitsov. – After all, our industry, like many others, is subject to the influence of fashion. Nowadays, customers have become more sophisticated, but we are sure that each of them will definitely find exactly what they would like to buy among the works of our masters...

Prepared by Aleksey Sokolsky



– *Маргарита Николаевна, у косторезного промысла в ваших краях – многовековая история, да и фабрике до столетнего юбилея ждать недолго. Даже в послереволюционные годы молодая советская власть, не жаловавшая «частных предпринимателей», кустарей, гарантировала неприкосновенность инструмента мастерам промысла. Но бывало, что многие предприятия, устоявшие во времена революции и войны, не могли пережить мирные годы. Какие годы были самыми трудными в истории фабрики? И как чувствует себя тобольский косторезный промысел сегодня?*

– Самыми сложными оказались годы «перестройки», когда прекратились госзаказы и прервались долгосрочные договоры по продажам. А на данный момент фабрика стабильно работает. Регулярно поступают заказы от наших партнёров на корпоративные подарки, для представительских целей. Кроме того, мы ежегодно участвуем в масштабных выставках, где находим новых партнёров. В связи с развитием в России внутреннего туризма в Тобольске за последние годы увеличился турпоток, и наша продукция стала более востребованной и узнаваемой.

– *Изделия мастеров вашей фабрики невозможно поставить «на поток», каждое из них – произведение искусства. Представители других российских народных промыслов сегодня жалуются, что их продукцию вытесняет не столь качественный, штампованный, зато гораздо более дешёвый «ширпотреб» из дружественной и очень производительной юго-восточной страны. Вас это не коснулось?*

– Мы помним годы, когда полки магазинов были заполнены дешёвым штампованным товаром, а покупателей привлекали его многообразие и доступная цена. Но времена изменились: люди начали осознанно подходить к выбору подарков близким, сувениров для украшения дома. Приобретая их, сегодняшней покупатель ценит уникальность подарка. Отсюда интерес к изделиям, выполненным вручную. Всем этим критериям соответствует наша продукция. Сегодня и жители Китая с удовольствием приобретают наши сувениры.

– *Что представляет собой фабрика сейчас? Сколько мастеров на ней работает? Помогает ли им в работе современная техника? Как и кому передаются секреты мастерства?*

– Сегодня фабрика – стабильное предприятие, выпускающее изделия народного художественного промысла, пользующиеся успехом как в России, так и за рубежом. В коллективе трудится 56 человек, молодёжи среди них – 40%.

На фабрике имеются отдельные цеха по распиловке и полировке заготовок, а всю остальную работу мастера делают вручную. Каждое наше изделие индивидуально и не-

## Маргарита Нейковчен, Тобольская фабрика художественных косторезных изделий:

«В НАШЕЙ  
ПРОДУКЦИИ  
ЗАЛОЖЕН  
КУЛЬТУРНЫЙ  
КОД, ДУХ НАШЕГО  
КРАЯ»



**Е**сть вещи, для жизни совершенно необходимые, а есть вроде бы и бесполезные, но так эту жизнь украшающие, что, глядя на них, о «самом необходимом» уже и думать не хочется... А мысли о «главном» сами приходят в голову, когда преодолеваешь 198 ступенек Пряжского взвоза – «волшебной» лестницы, ведущей к стенам Тобольского кремля. Мысли о вечном – когда любишь его стен красотой пейзажей и мощью Иртыша. Мысли о прекрасном – когда смотришь на работы мастеров Тобольской фабрики художественных косторезных изделий.

Наш собеседник – генеральный директор фабрики Маргарита Нейковчен.

повторимо. Даже если несколько мастеров делают фигурки одной серии, похожие друг на друга, каждый из них вносит в эту работу частицу своего стиля и характера.

Наша фабрика продолжает традиции, заложенные столетие назад, в 20-х годах прошлого века. Опытные мастера передают секреты технологии работы с материалом молодым.

– *Родоначалники промысла делали свои работы из кости мамонта. Но количество мамонтов, мягко говоря, ограничено... Китовый промысел в России запрещён. С каким материалом ваши мастера работают сегодня?*

– Бивни мамонта всегда считались самым ценным, элитным материалом. И в те годы, когда их приобретать стало сложнее, произошёл переход на более доступный материал: лосиный рог и простую поделочную кость-цевку. Изделия из этого сырья не менее изящны, доступны по цене и пользуются спросом.

– *Какие из изделий ваших мастеров можно назвать серийными, какие – эксклюзивными? Где их можно купить?*

– Наше предприятие производит изделия с разной тематикой, основные из них – изображение быта народов Севера, русская тема (герои народных сказок), а также сувениры на тему нефтепромысла, охоты и рыбалки. Отдельная тема – разнообразные шахматы, ножи; ну и конечно – женские украшения. Самыми популярными сувенирами являются скульптурки мамонта из разного сырья. Эксклюзивные изделия выполнены нашими лучшими мастерами, чаще всего – из бивня мамонта.

Самые популярные из них – «Выезд губернатора», «Царская охота», «Табун», «Соколиная охота». Эти изделия и многие другие (более 2000 видов) можно приобрести в салоне-магазине при фабрике.

– *Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то важном, а я не спросил...*

– За 94 года существования фабрики предприятие было удостоено множества серьёзных наград, в том числе золотой медали на Международной выставке в Брюсселе (1958 г.), ордена «Знак Почёта» (1975 г.). Наша фабрика ежегодно участвует в конкурсе «100 лучших товаров России», занимая достойные места в своих номинациях.

Предприятие является основным хранителем тобольского косторезного промысла. Сотрудники повышают квалификацию в лучших вузах Санкт-Петербурга и Москвы.

При фабрике работает музей, в котором собраны изделия и документы косторезов, стоявших у истоков создания фабрики. Открыт салон-магазин в городе Тюмени. Мы регулярно проводим экскурсии по фабрике с посещением производственных цехов, музея и салона-магазина. В нашей продукции заложен культурный код, дух нашего края, и его частички наши гости увозят с собой.

Подготовил Алексей Сокольский





## Margarita Neykovchen, Tobolsk Art Bone Carving Factory:

### “OUR PRODUCTS CARRY THE CULTURAL CODE AND SPIRIT OF OUR REGION”

**T**here are things absolutely necessary for life, and there are things, that seem to be needless, but they decorate our life so beautifully that while looking at them no one will ever think about “the most necessary things”... The thoughts “about the essential things” involuntarily come to mind when climbing the 198 stairs of Pryamsky Vzvoz, the “magic” stairs to the walls of the Tobolsk Kremlin. Thoughts of the eternal – when admiring from its walls the beauty of the scenery and the power of the Irtysh. Thoughts of the beautiful – when you look at the work of masters of the Tobolsk Art Bone Carving Factory. Our speaker is the general director of the factory, Margarita Neykovchen.



– *Margarita Nikolaevna, your region’s carving industry has a long history, and the factory is on the threshold of its centenary. Even in the post-revolutionary years the young Soviet authorities did not regard “private entrepreneurs”, artisans with favor but guaranteed the inviolability of the tool to the masters of the trade. But many enterprises, which had survived the revolution and the war, did not survive the peaceful times. Which years were the most difficult in the history of the factory? And how is the Tobolsk bone carving trade doing today?*

– The most difficult period was “perestroika” when government orders were cancelled, and long-term sales agreements were cut off. At the moment the factory is working steadily. We regularly receive orders from our partners for corporate presents and for representative purposes, and we also take part in large-scale exhibitions every year, where we find new partners. Due to the development of domestic tourism in Russia, the tourist flow in Tobolsk has increased lately, and our products became more popular and recognizable.

– *Masterpieces of your factory cannot be put “on stream”, each of them is a work of art. Representatives of other Russian traditional crafts complain that their products are displaced by lower-quality, imitated and cheaper “consumer goods” from a friendly and very productive southeastern country. Has this affected you?*

– We remember the years when the store shelves were full of cheap manufactured goods, and customers were attracted by its variety and affordable price. But times have changed: people began to choose gifts for their nearest and dearest carefully as well as the souvenirs for their homes. Buying them, the customer appreciates the uniqueness of a gift. That is the reason for the interest in handmade products. Our products meet all these criteria. Nowadays Chinese citizens buy our souvenirs with great pleasure.

– *What is the factory today? How many masters work there? Do they use modern technology in their work? Who and how shares the secrets of the mastership?*

– Today the factory is a stable enterprise producing handicrafts which are very successful both in Russia and abroad. There are 56 people working in our team, 40% of them are young people.

The factory has separate workshops for sawing and polishing of blanks, and all the

other work is done by hand. Every our item is individual and unique. Even if several masters are making figures of the same type, similar to each other, each of them brings a piece of his own style and personality to the work.

Our factory keeps the traditions established a century ago, in the 1920s. Experienced craftsmen pass secret technologies of work with the material to the young.

– *The earliest masters made their works from mammoth bones. But the quantity of mammoths, to put it mildly, is limited... Whale hunting is forbidden in Russia. What material do your masters use today?*

– Mammoth tusks have always been the most valuable, exclusive material. Those years when it became difficult to buy them, we switched to a more available material: moose horn and a simple ornamental bone. Items made of this material are no less elegant, affordable, and demanded.

– *Which of your masters’ works can be called mass-produced and which of them are exclusive, and where can one buy them?*

– Our factory produces items of various themes, the main ones: the life of the Northern peoples, Russian theme (heroes of folk tales), as well as souvenirs about oilfields, hunting and fishing. A separate theme – a variety of chess, knives, and, of course, women’s jewelry. The most popular souvenirs are mammoth figurines of different raw materials. Exclusive products are made by our best masters, mostly from mammoth tusk.

The most popular of them “Governor’s Carriage Ride”, “Royal Hunting”, “Herd”, “Falconry”. These items and many others, more than 2000 varieties, can be purchased in our gallery-shop at the factory.

– *Perhaps you would like to tell me something else important, but I did not ask...*

– Over 94 years of the factory’s existence the enterprise was given a lot of serious awards, including a gold medal at the international exhibition in Brussels (1958), the order “Honor Mark”. Our factory annually takes part in competition “100 best goods of Russia”, winning worthy places in its nominations.

The factory is the main guardian of the Tobolsk bone carving industry. Our employees improve their skills at the best universities in St. Petersburg and Moscow.

We have a museum, which has a collection of works and documents of the carvers that were at the origins of the factory. The salon store was opened in Tyumen. We regularly arrange excursions around the factory, including visits to the workshops, museum and salon-shop. Our production reflects a cultural code, spirit of our region, and our guests carry a part of it with them.

**DELTA-X**  
ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ФАРФОР  
РУЧНОЙ РАБОТЫ



## «ДЕЛЬТА-X» – «ФАРФОРОВАЯ» СЕМЬЯ

**П**редприятие эксклюзивного фарфора было создано в 1992 году в Кисловодске Александром Любкиным. Сегодня здесь уже работает несколько поколений семьи. А руководит компанией «Дельта-X» сын основателя. Уникальность компании в том, что, начиная своё производство в далёкие 90-е гг., они сохранили основной подход ручной работы в создании фарфоровых изделий. О том, как развивается компания сейчас, нашему корреспонденту рассказал директор ООО «Дельта-X» Дмитрий Любкин.

**– Дмитрий Александрович, расскажите, пожалуйста, всегда ли вы занимались фарфором или пробовали другие направления в бизнесе?**

– Было время, я пробовал себя в ресторанном бизнесе: прошёл от ученика бармена до управляющего, потом брал в аренду бар. На это я потратил три года. Затем занимался организацией туристических поездок, предоставлением туристических услуг. Джи-п-туры, туры на квадроциклах по горам Кавказских Минеральных Вод и близлежащим республикам. Все эти направления связаны с моим образованием – «социально-культурный сервис и туризм», но, конечно, я хотел попробовать и что-то другое. Со временем семья вернула меня в наш бизнес. И в этом очень много положительных моментов.

На семейном предприятии о бизнесе говорят и за ужином, и за завтраком – в общем, всё время. Строятся планы, разрабатывается стратегия, решаются проблемы. Так что я просто занял официальный пост, а руководим мы всей семьёй: каждый отвечает за свой блок, своё направление.

**– Расскажите, пожалуйста, о названии компании: почему именно «Дельта-X»?**

– «Дельта» в названии – это дельта реки, художественного направления, которое со временем развивается и множится путём усложнения художественных композиций, цветового разнообразия, применения различных материалов и направлений. А X (икс) – это неизвестная науке составляющая, «душа», которая вложена в каждое изделие.

**– Сейчас в компании уделяют большое внимание развитию и совершенствованию**

**ремесла. Наверняка увеличивают ассортимент изделий и их качество. Что ещё поменялось в работе вашей компании?**

– Изменения, конечно, идут постоянно. Два года назад мы многое изменили. Начиная с ребрендинга, принципов работы с клиентами. Прошли изменения и в отделах, а также в производственных процессах. Но самое главное – самобытность нашей продукции мы сохраняем. Именно принцип ручной работы и уникальность каждого изделия делают их интересными для наших заказчиков, среди которых – представители Администрации Президента РФ, правительства России, правительства Москвы, Олимпийского комитета России.

**– Понятно, что ручная работа всегда уникальна, но, может быть, были какие-то особенно интересные заказы, которые могли изготовить только на вашем предприятии?**

– Индивидуальных заказов очень много. Всё началось ещё с заказа аппарата Бориса Ельцина для участников теннисного турнира. Заказ был на разработку и изготовление стелы, символизирующей большой теннис. Всё удалось, благодаря чему компания в очередной раз подтвердила свой уровень.

**– У ваших изделий особой колорит, что оценили на государственном уровне: в 2010 году фарфоровое творчество отнесли к изделиям народных художественных промыслов признанного художественного достоинства федерального значения. Какие изделия производите сейчас, чем удивляете своих клиентов?**

– Основной ассортимент представлен сувенирами: это вазы, часы, красивые букеты, особой популярностью стали пользоваться шахматы. Наша компания является поставщиком оригинальных изделий для многих сувенирных магазинов.

**– В России не так много производителей фарфоровой продукции, насколько в целом конкурентный рынок в вашей отрасли?**

– Есть несколько производителей, с которыми нас сравнивают, но отмечают при этом, что исполненное нами более изящно и тонко. Это такие производители, как Capodimonte (Италия), Meissen (Германия).

Качество продукции в нашей профессии сильно зависит от отношения к своему делу. Например, наша компания даже в ковидный период продолжала работу: мы разрабатывали новые изделия, пробовали другие материалы, перестроили некоторые бизнес-процессы. Всё это дало свои результаты. В постковидный год мы совершили рывок: выросли в четыре раза.

**– Как, добившись хорошей репутации, удержать уровень?**

– Мы любим своё дело, любим своих клиентов и свои изделия, поэтому очень чутко и внимательно относимся ко всем изменениям. Стараемся предугадывать желания заказчиков и предвосхищать их ожидания. Стремимся не следовать новым тенденциям, а создавать их. У нас работают очень талантливые люди, и мы можем на них полагаться. Уверяю вас, такого многообразия форм и линий, богатства творчества и уникальности фарфоровой продукции нет больше нигде – мы лучшие!

**Подготовила Варвара Можеева**



The company Exclusive Porcelain was founded in 1992 in Kislovodsk by Alexander Lyubkin. Today several generations of the family work here. And the company Delta-X is managed by the son of the founder. The uniqueness of the company is that since the beginning of its production in the distant 90's it has kept the basic approach of "handmade" in the creation of porcelain products. Dmitry Lyubkin, the director of Delta X Ltd., told about the development of the company today.



## DELTA-X – THE "PORCELAIN" FAMILY

– *Dmitry Alexandrovich, please tell us, have you always been engaged in porcelain or have you tried other directions in business?*

– There was a time when I tried the restaurant business: from a bartender's apprentice to a manager, then I rented a bar. I did that for three years. Then I was involved in organizing tourist trips, providing travel services. Jeep tours, ATV tours through the mountains of the Caucasian mineral waters and nearby republics. All these directions are related to my education – "socio-cultural service and tourism", but of course I wanted to try something different. Over time, my family brought me back into the business. And that is a lot of positive points.

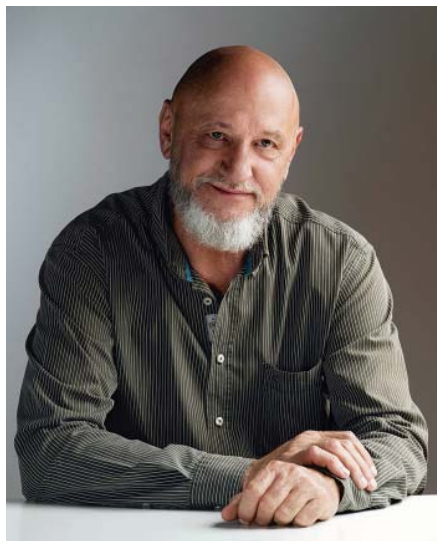
In the family business, we talk about business at dinner, at breakfast, in general, all the time. Plans are made, strategies are developed, problems are solved. So I just took an official position and everyone in our family is in charge: everyone is responsible for their block, their direction.

– *Please tell us about the name of the company: why Delta-X?*

– "Delta" in the name is the delta of the river (art direction), which develops and multiplies over time by complication of artistic compositions, color variety, application of different materials and directions. And X (X) – is a component unknown to science, the "soul", which is embedded in each product.

– *Now the company pays great attention to the development and improvement of craftsmanship. Certainly, the range of products and their quality are increasing. What else has changed in your company?*

– Change is constant, of course. Two years ago we changed a lot. Starting with rebranding, principles of work with clients. There were also changes in departments and production processes. But the most



important thing is that we have kept the identity of our products. It is the principle of craftsmanship and the uniqueness of each product that makes them interesting for our clients, including representatives of the Presidential Administration, the Russian Government, the Moscow City Government, and the Russian Olympic Committee.

– *Of course, handicrafts are always unique, but perhaps there were some particularly interesting orders that only your company could have made?*

– There are many individual orders. It all started with an order for Boris Yeltsin's equipment for the participants of a tennis tournament. The order was to design and

manufacture a stele symbolizing great tennis. Everything was successful, thanks to which the company once again confirmed its level.

– *Your products have a special flavor, which has been evaluated at the state level: in 2010, porcelain artworks were classified as folk art products of recognized artistic value of federal significance. What kind of products do you produce now and how do you surprise your customers?*

– The main assortment is represented by souvenirs: vases, clocks, beautiful bouquets, chess has become very popular. Our company is a supplier of original products for many souvenir shops.

– *There aren't many manufacturers of porcelain products in Russia, how competitive is the market in your industry in general?*

– There are several manufacturers with whom we are compared, but it is noted that what we do is more elegant and delicate. These are manufacturers such as Capodimonte (Italy), Meissen (Germany).

The quality of products in our profession depends greatly on the attitude to business. For example, our company continued to work even during the Covid period: we developed new products, tried other materials, restructured some business processes. All this showed results. In the year after Covid we made a breakthrough: we expanded four times.

– *How do you maintain this level of quality after you have gained a good reputation?*

– We love our business, we love our customers and our products, and that is why we are very sensitive and attentive to all changes. We try to anticipate our customers' needs and exceed their expectations. We strive not to follow new trends, but to create them. We have very talented people working for us and we can rely on them. I assure you that there is no other place with such a variety of shapes and lines, richness of creativity and uniqueness of porcelain products – we are the best!



Prepared  
by Varvara Mozhaeva

# Знакомьтесь: СВЕТЛАНА ЕРХОВА

**Светлана Викторовна Ерхова (Москва) – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист.**



## **Светлана Ерхова**

*Лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА».*

*В марте 2022 года в Конгресс-центре ТПП РФ состоялась церемония награждения лауреатов бизнес-премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА». В рамках церемонии были награждены представители российского бизнеса, государственных органов власти, губернаторы. С. В. Ерхова получила награду как победитель в номинации «Юридические услуги».*

*Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021».*

*В октябре 2021 года руководителем проекта «Время Инноваций» С. В. Шиловой и депутатом ГД РФ, председателем Центрального совета Всероссийского общества изобретателей А. А. Ищенко была награждена как лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021».*

*Лауреат ежегодной женской премии «Business-women. Life. Family», инициированной журналом Russian Business Guide в партнёрстве с Торгово-промышленной палатой РФ. Среди самых успешных женщин-руководителей предприятий России была награждена как победитель в юридической области.*

*Лауреат бизнес-награды Московской ТПП РФ «Лучшие юридические практики».*

*Награждена председателем Совета ТПП РФ по финансово-промышленной политике В. А. Гамза и президентом Московской ТПП В. М. Платоновым.*

*Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2022» повторно.*

С 2013 года – помощник депутата ГД ФС РФ В. В. Соболева по работе в Государственной Думе. Руководитель общественной приёмной. С 2018-го – помощник депутата ГД Р. Ш. Хайрова. С 2022 года – помощник депутата ГД Р. В. Кармазиной. Эксперт по экономическим вопросам.

С 2015 года – член ТИК района Вешняки города Москвы с правом решающего голоса.

Кандидат в депутаты Совета депутатов муниципального округа Вешняки, МО Перово и МО Новогиреево города Москвы.

Руководитель юридической фирмы и некоммерческого объединения «Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры». Сотрудничает с более чем четырьмя десятками юристов и адвокатов – с членами адвокатских палат Москвы и МО. Налажены партнёрские взаимоотношения с представителями более чем трёх десятков организаций в области защиты прав и свобод граждан по всей России.

За плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ РФ Светлана Ерхова была удостоена партийной благодарности. За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству награждена почётной грамотой и медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон».

Автор проектов ФЗ в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор предложений по совершенствованию законодательства РФ в области беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения и восстановления нарушенных прав, их защиты, принципов справедливости и непредвзятости. Автор пула из 30 законопроектов «О предотвращении действий, порочащих честь и достоинство государственного служащего», ужесточающих контроль за деятельностью налоговых органов; «О порядке исчисления сроков, установленных законодательством о налогах и сборах» и многих других.

Автор статей в журналах и периодических изданиях. Приглашена экспертом по экономическим и юридическим темам в ряд ведущих федеральных СМИ.

В качестве руководителя Общественной приёмной депутата ГД вела работу с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами. Много лет осуществляла приём граждан и представителей бизнеса в целях организации содействия депутатским составом ГД в вопросах восстановления нарушенных конституционных прав и свобод граждан.

Осуществляла контроль за соблюдением законности и повышением эффективности работы государственных и административных аппаратов, пресечением действий (бездействия) со стороны органов исполнительной и судебной власти, причинивших ущерб либо затруднивших доступ к правосудию.

Волонтер; сотрудничала с областным фондом по взаимодействию с детьми-сиротами «Лучик Детства», группами помощи беженцам с юго-востока Украины, благотворительным фондом помощи детям «Доброе дело».

В настоящий момент основным акцентом деятельности является разработка проектов ФЗ и предложений по совершенствованию законодательства РФ, а также оказание всесторонней правовой помощи бизнесу и воспрепятствование фактам злоупотреблений полномочиями со стороны фискальных органов.

**Подготовила Эльвина Антреева**



# Meet SVETLANA ERKHOVA

**Svetlana Viktorovna Erkhova:** lives in Moscow, is a Russian politician and public figure, entrepreneur with 20 years of experience, financier.



## *Svetlana Erkhova*

*The Laureate of the "PEOPLE OF THE YEAR" business award.*

*In March 2022, the congress centre of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation hosted a ceremony for the laureates of the annual award "Russian Business Guide. PEOPLE OF THE YEAR". Representatives of Russian business, state authorities and governors were awarded as part of the ceremony. Svetlana Erkhova was awarded as the winner in the Legal Services category.*

*The Laureate of the All-Russian National Project "Business Women of Russia 2021".*

*In October 2021 Svetlana Erkhova was awarded as Laureate of the Russian National Project "Business Women of Russia 2021" by the leader of the Time of Innovations project S. Shilova and the Deputy of the Russian State Duma, the Chairman of the Central Council of the All-Russian Society of Inventors and Innovators A. Ishchenko.*

*The Laureate of the annual women's award "Business women. Life. Family" initiated by the Russian Business Guide magazine in partnership with the Russian Chamber of Commerce and Industry. Among the most successful women executives in Russia, Svetlana Erkhova was awarded as the laureate in the legal field.*

*The Laureate of the Best Legal Practices Business Award of the Moscow Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.*

*Svetlana Erkhova was awarded by the Chairman of the Russian Chamber of Commerce and Industry's Council for Financial and Industrial Policy V. A. Gamza and the President of the Moscow Chamber of Commerce and Industry V. M. Platonov.*

*The Laureate of the All-Russian National Project "Business Women of Russia 2022" repeatedly.*

Since 2013, Svetlana Erkhova was an assistant to V. V. Sobolev, a member of the State Duma of the Russian Federation.

Svetlana Erkhova held the position of Head of the legal department of the State Duma. Since 2018, Svetlana Erkhova has been an assistant to Deputy of the State Duma R. Sh. Khairov. Since 2022 Svetlana Erkhova has been an assistant to the Deputy of the State Duma R. V. Karmazina. She acts as an expert on economic issues.

Since 2015, she has been a member of the Veshnyaki District Territorial Election Commission of Moscow with a casting vote.

She is a candidate for the Board of Deputies of the Veshnyaki, Perovo and Novogireevo municipalities in Moscow.

She is head of the Law Firm and head of the Legal Holding Erkhova & Partners, a non-profit association. She cooperates with more than four dozen lawyers and attorneys-at-law members of the Moscow City and Moscow Region Bar Chambers. She has established partnership relations with representatives of more than three dozen organisations in the sphere of protection of rights and freedoms of citizens all over Russia.

Svetlana Erkhova has been honoured by the party for her fruitful political activity,

maintaining an active civil position and contribution to the development of the democratic foundations of the Russian Federation. For her great personal contribution, patriotism and devotion to the Fatherland, she was awarded a certificate of honour and a medal "Badge of Honour. Freedom. Patriotism. Law".

She is the author of draft Federal Laws in the area of justice, notaries, legal, tax regulation, and forensic activities. Author of proposals to improve Russian legislation on the unhindered exercise of civil rights, the provision and restoration of violated rights, their protection, and the principles of justice and impartiality. Author of a pool of 30 bills "on the prevention of actions that discredit the honour and dignity of a public servant", tightening control over the activities of the tax authorities; on the procedure for calculating the deadlines established by the legislation on taxes and levies, and many others.

She has published articles in magazines and periodicals and has been invited as an expert on economic and legal topics by a number of leading federal mass media institutions.

As the Head of the legal department of the State Duma Deputy she dealt with collective appeals and high-profile cases which received

extensive media coverage. Organizer of a set of measures to investigate a number of high-profile criminal cases involving the law enforcement agencies. For many years, she has been holding receptions for citizens and business representatives in order to organise assistance by the State Duma deputies in restoring violated constitutional rights and freedoms of citizens.

She supervised the observance of the law and improved the efficiency of state and administrative apparatuses, and suppressed actions (or inactions) on the part of executive and judicial authorities that caused damage or hindered access to justice.

Volunteer, she cooperated with the Regional Fund for Interaction with Orphans "Luchyk Detstva" (Beam of Childhood), refugee aid groups from the south-east of Ukraine, and the Charitable Fund for Helping Children "Dobroe Delo" (Good Deed).

Currently, the main focus of her activities is the development of draft federal laws and proposals to improve Russian legislation, as well as providing comprehensive legal assistance to businesses and preventing abuses of power by fiscal authorities.

**Prepared by Elvina Aptreeva**

**У**частник рейтинга The Best Lawyers In Russia, комментатор новостей телеканалов «Москва 24», «Россия 2», заведующая кафедрой международного и международного частного права в Институте государственного администрирования, адвокат Московской областной коллегии адвокатов Ирина Зуй с лёгкостью совмещает в себе профессионализм и позитивные человеческие качества. Эрудиция, харизматичность, доброжелательность, острый ум, неукоснительное следование закону, внимательное отношение к клиентам и ориентация на этические нормы делают её востребованным специалистом в области гражданского права. Мы уже несколько раз беседовали с Ириной. В этой публикации собеседница RBG раскрывает секреты своего успеха, делится изменениями в адвокатской практике в связи с глобальной мировой повесткой и планами на будущее.

## «ПРАВО – ЛЮБОВЬ ВСЕЙ МОЕЙ ЖИЗНИ»

**– Ирина, почему именно адвокатура? Чем вас привлекает адвокатская деятельность?**

– Пожалуй, никакая иная сфера деятельности не позволяет заниматься научной работой (я регулярно читаю лекции молодым адвокатам) и видеть практические результаты своих научных изысканий: счастливые лица людей, которые одержали с моей помощью победу в суде.

Кроме того, адвокатское дело – высокоинтеллектуальная профессия, требующая от своего адепта быть не просто знатоком кодексов и законов, но и высокообразованным человеком, который много читает, прекрасно разбирается в мировом искусстве, музыке и так далее. Тот, кто ни разу в жизни не видел фресок Дионисия, не способен высказать своё мнение о фресках Феофана Грека, не умеет рассуждать об отличиях романского искусства от готического, вряд ли сможет убедительно и красочно говорить в суде, быть по-настоящему классным судебным оратором, теоретиком и практиком права.

**– На чём вы специализируетесь как адвокат?**

– Я известный эксперт в области банкротства предприятий и физических лиц, занимаюсь проблемами субсидиарной ответственности бывших генеральных директоров или менеджеров организации, объявленной судом несостоятельной (банкротом). Занимаюсь оспариванием сделок, направленных на вывод активов должника в ущерб законным правам кредитора, или, напротив, помогаю законно вывести с предприятия-банкрота имущество без вреда интересам кредиторов.

Также сфера моих профессиональных интересов лежит в лизинге, наследственном праве, полном правовом сопровождении бизнеса. Так приятно видеть, что курируемое мной предприятие процветает без правовых проблем и недобросовестных контрагентов, к нему нет претензий от ИФНС! Это вдохновляет.

**– С какими запросами сейчас чаще всего обращаются клиенты? Как повлияла на вашу работу текущая обстановка в мире?**

– Учитывая ситуацию в стране, резко выросла обращаемость по делам в сфере банкротного законодательства: это и оспаривание сделок должника по банкротным основаниям, и защита от оспаривания сделок зачастую недобросовестными кредиторами, и привлечение нерадивых генеральных директоров к субсидиарной ответственности, и защита от субсидиарной ответственности добросовестных генеральных директоров и контролирующих деятельность лиц.

**– Что может сделать предприниматель, чтобы вовремя предупредить возможные проблемы с бизнесом?**

– Можно ли спасти бизнес от банкротства? Разумеется. Важно как можно скорее обратиться к грамотному адвокату для курирования им вашего бизнеса, выдачи вам правовых советов, правильного ведения трудовой документации на предприятии и соблюдения миллиона мелких, но очень важных правовых правил и норм закона.

Адвокат – ваш главный защитник, советчик и лоцман в море бизнеса. Без него

вы неизбежно совершите ошибки той или иной степени летальности. Поверьте, мой опыт работы с большим бизнесом даёт мне право так говорить.

**– Ирина, вы профи в практике оспаривания лизинговых сделок в процедуре банкротства: ни одного такого дела вами не было проиграно. А также вы опытный процессуалист: не раз добивались пересмотра незаконных и недостаточно обоснованных судебных актов в судах вышестоящих инстанций. В чём секрет вашего успеха?**

– Секрета особого нет. Я добросовестный и честный адвокат с блестящим знанием закона. И никогда не говорю клиенту то, что он хочет услышать, моё кредо – сообщать пусть горькую, но правду.

Считаю себя всесторонне образованным гуманитарным экспертом в сфере права, увлекаюсь оперной и симфонической музыкой, историей искусств, современным театром. Именно эти сферы человеческого знания дают адвокату необходимые смелость и свободу суждений, без которых он не сможет полноценно представлять интересы своих клиентов в суде.

**– Поделитесь, пожалуйста, вашими планами на будущее. Что интересно, к чему стремитесь?**

– Право – любовь всей моей жизни. Буду стараться и впредь помогать предприятиям, людям на этом нелёгком поприще. Не собираюсь забрасывать и свои многочисленные хобби в сфере искусствоведения.

Подготовила Светлана Колодиева





The participant of the rating **The Best Lawyers In Russia**, the commentator of the news channels “Moscow 24”, “Russia 2”, the head of the Department of International and International private Law at the Institute of Public Administration, the lawyer of the Moscow regional bar association Irina Zuj easily combines professionalism and positive human qualities. Erudition, charisma, benevolence, sharp mind, strict adherence to the law, attentive attitude to clients and orientation to ethical standards make her a sought-after specialist in the field of civil law. We have already talked with Irina several times. In this publication, the RBG interlocutor reveals the secrets of her success, shares changes in the practice of law in connection with the global agenda and plans for the future.

## “LAW IS THE LOVE OF MY LIFE”

– *Irina, why the bar? What attracts you to advocacy?*

– Perhaps no other field of work allows me to engage in academic work (I regularly lecture to young lawyers) and see the practical results of my academic research: the happy faces of people who have won with my help in court.

In addition, the legal profession is a highly intellectual profession that requires its adept to be not only a connoisseur of codes and laws, but also a highly educated person who reads a lot, is well versed in world art, music, and so on. Someone who has never once in his life seen Dionysius’ frescoes, is unable to give his opinion on Theophanes the Greek’s frescoes, is not able to argue about the differences between Romanesque and Gothic art, is unlikely to be able to speak convincingly and colorfully in court, to be a truly great court orator, theorist and practitioner of law.

– *What do you specialize in as a lawyer?*

– I am a renowned expert in the field of bankruptcy of companies and individuals, I deal with the problems of subsidiary liability of former general directors or managers of an organization declared insolvent (bankrupt) by the court. I am engaged in contesting transactions aimed at withdrawal of debtor’s assets to the detriment of creditors’ legal rights, or, on the contrary, I help to legally withdraw property from the bankrupt company without harming creditors’ interests.

Also my professional interests lie in leasing, inheritance law, full legal support of business. It is so nice to see that the company I supervise thrives without legal problems and unscrupulous counterparties; there are no claims to it from the FTAI! This is inspiring.

– *What are the most frequent inquiries from clients right now? How has the current world situation affected your work?*

– Considering the situation in the country, there has been a sharp increase in the number of cases filed under bankruptcy law: this includes challenging the debtor’s transactions on bankruptcy grounds, protection against challenging transactions often by unscrupulous creditors, bringing negligent CEOs to subsidiary liability, and protection against subsidiary liability of bona fide CEOs and controlling persons.

– *What can an entrepreneur do to prevent possible problems with the business in time?*



– Is it possible to save a business from bankruptcy? Absolutely. It is important to contact a competent attorney as soon as possible to supervise your business, give you legal advice, properly maintain employment records in the enterprise and comply with a million small but very important legal rules and regulations.

A lawyer is your main defender, advisor and pilot in the sea of business. Without him, you will inevitably make mistakes of varying degrees of lethality. Believe me, my experience with big business gives me the right to say so.

– *Irina, you are a pro in the practice of challenging leasing transactions in bankruptcy proceedings: not a single such case has been lost by you. You are also an experienced litigator: more than once you have obtained a review of unlawful and insufficiently justified judicial acts in higher courts. What is the secret of your success?*

– There is no special secret. I am a conscientious and honest lawyer with a brilliant knowledge of the law. And I never tell the client what he wants to hear, my credo is to tell the bitter, but the truth.

I consider myself a comprehensively educated humanitarian expert in the field of law; I am fond of opera and symphonic music, art history, modern theater. It is these areas of human knowledge that give the lawyer the necessary courage and freedom of judgment, without which he will not be able to fully represent the interests of his clients in court.

– *Please share your plans for the future. What is interesting, what are you striving for?*

– The right is the love of my life. I will continue to try to help businesses and people in this difficult field. I’m not going to give up my many hobbies in the field of art criticism.

Prepared by Svetlana Kolodieva



## Олег Демченко, ООО «Разумное»: «БРЕНД «РАЗУМНОЕ ОБЩЕСТВО» ТОЧНО ОТРАЖАЕТ НАШ ПОДХОД К ДЕЛУ И МИРОВОЗЗРЕНИЕ»

**Ю**риспруденция, как самостоятельная наука, берёт начало ещё в Древнем Риме. В России же первый расцвет этого направления пришёлся на петровские времена. По указу Петра Великого все юристы обязаны были заниматься систематизацией законодательных актов и аннулированием противоречащих друг другу. Уже в середине XVIII века русские юристы прекрасно ориентировались в законодательстве того времени. С учётом современных темпов обновления законов, касающихся всех сфер жизни, сегодня профессионалам в юриспруденции приходится непросто. Одним из самых ёмких направлений в последние десятилетия является сфера бизнеса. Олег Демченко, открывая свою юридическую компанию ООО «Разумное», не боялся сложностей, потому что набрал в свою команду профессионалов.

**– Олег Анатольевич, расскажите, почему вы выбрали работу со сферой бизнеса?**

– В юридической сфере я с 2005 года, за это время прошёл и государственную службу, и работу в крупных коммерческих организациях. Когда понял, что пришло время действовать самостоятельно, решил, что именно бизнес подходит для меня, поскольку хорошо знал законодательство в этой сфере и понимал, какие вопросы могут возникнуть у заказчиков. Могу вам точно сказать, что открыть бизнес в России несложно, важно удержать определённую планку.

**– Понятно, что бизнес бизнесу рознь – и всё же: с какими вопросами к вам чаще всего обращаются клиенты?**

– Спектр очень широкий, но ведь этим и интересна наша профессия: сегодня ты разбираешься с проблемами размещения рекламы, а завтра – уже с вопросами охраны окружающей среды. Уровень клиентов тоже разный: кому-то достаточно консультации, а с кем-то проходишь все ступени – от обращения до победы.

**– Несомненно, за семь лет к вам обращалось большое количество компаний. А помните, кто был первым значимым клиентом? И есть ли у вас опыт с зарубежными представителями?**

– Для меня все клиенты значимы! А вот самым первым клиентом была молодая фирма, внедряющая инновации в производство, изобретатели. От их имени мы

судились с нашими прямыми конкурентами, доказывали низкое качество услуг и завышенную оплату. Победили.

Конечно, с крупными заводами мы тоже работали, в том числе с иностранными заказчиками: например, из Кореи и Казахстана; сейчас – с индийским бизнесом.

**– Довольно много компаний не смогло пережить ковидный период, для некоторых нынешняя ситуация стала камнем преткновения, а как продержались вы?**

– Любой стрессовый период, будь то ковид или санкции, даёт отличный стимул для развития. Поэтому ковидное время мы прошли относительно ровно, сегодня активно растём и развиваемся. Наша задача – качественно выполненная работа, которая помогает как минимум не потерять существующих заказчиков.

**– Как вы убеждаете клиентов в том, что именно ваша компания может решить их проблемы?**

– Никакого секрета нет, просто с момента образования юридической фирмы «Разумное» мы понимали свою ценность как профессионалов, поэтому клиент сам находит нас.

**– Бизнес и благотворительность тесно связаны между собой, но некоторые компании убеждены, что это просто модная тенденция. Как вы к этому относитесь?**

– Все сотрудники нашей компании участвуют в благотворительности. С момента образова-

ния мы сотрудничаем с организацией «Новый день», абсолютно бесплатно оказывая услуги ей и её подопечным: семьям, детям, матерям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации.

**– Сколько вообще у вас сотрудников? Сложилась ли та самая команда, которая работает на благо всей организации?**

– Всего у нас 13 сотрудников, некоторые работают в дистанционном формате. Но без взаимодействия и взаимопонимания никак! В бизнесе нечего делать, если у тебя нет команды. У нас работают очень разносторонние, интересные люди. Тем для обсуждения «вне работы» у нас предостаточно: футбол, музыка, спорт, политика, санкции. Несомненно, когда человек разбирается в какой-то теме лучше других, это его плюс и плюс для нашей компании: никогда не знаешь, кем окажется новый заказчик.

**– Бизнес отнимает много времени и сил, как вы совмещаете его с семейными ценностями? Удаётся ли успевать «быть отцом и мужем»? Как не выгореть на работе?**

– Прекрасно удаётся! Бизнес никак не препятствует семейной жизни. Семья всегда поддерживает меня. В командировки стараюсь брать старшего сына: расширять его кругозор. Бесспорный плюс собственного бизнеса – возможность самому выбирать время отпуска, что тоже сказывается на семейной жизни очень положительно. И конечно, нужно уметь отдыхать.

**Подготовила Варвара Можалева**



**J**urisprudence, as an independent science, originates in ancient Rome. In Russia, the first heyday of this trend occurred in Peter's time. By the decree of Peter the Great, all lawyers were obliged to systematize legislative acts and annul conflicting ones. Already in the middle of the XVIII century, Russian lawyers were well versed in the legislation of that time. Taking into account the current pace of updating laws relating to all spheres of life, it is not easy to be a professional in law today. One of the most capacious areas in recent decades is the business sector. Oleg Demchenko, opening his law firm LLC "Razumnoye", was not afraid of difficulties, because he recruited professionals into his team.



## Oleg Demchenko, LLC "Razumnoye": "THE BRAND "REASONABLE SOCIETY" ACCURATELY REFLECTS OUR APPROACH TO BUSINESS AND WORLDVIEW"

*– Oleg Anatolyevich, tell us why you chose to work with the field of business?*

– I have been in the legal field since 2005, during which time I have completed both public service and work in large commercial organizations. When I realized that it was time to act independently, I decided that it was the business that was right for me, because I knew the legislation in this area well and understood what questions customers might have. I can tell you for sure that it is not difficult to open a business in Russia, it is important to keep a certain bar.

*– It is clear that business is different from business – and yet: what questions do customers most often ask you?*

– The spectrum is very wide, but that's why our profession is interesting: today you are dealing with the problems of advertising, and tomorrow you are dealing with environmental issues. The level of clients is also different: for someone it is enough to consult, and with someone you go through all the steps – from treatment to victory.

*– Undoubtedly, in seven years you have been approached by a large number of companies. Do you remember who the first significant client was? And do you have any experience with foreign representatives?*

– All clients are important to me! But the very first client was a young firm that was producing innovations, inventors. On their

behalf, we sued direct competitors, proving the low quality of services and inflated fees. We won.

Of course, we also worked with big factories, including foreign clients: Korea and Kazakhstan, for example; now with Indian business.

*– Quite a lot of companies could not survive the covid period, for some the current situation has become a stumbling block, but how did you hold out?*

– Any stressful period, whether it is covid or sanctions, gives an excellent incentive for development. That's why we have passed the covid time relatively smoothly; today we are actively growing and developing. Our task is a high-quality work that helps at least not to lose existing customers.

*– How do you convince customers that your company can solve their problems?*

– There is no secret; it's just that since the formation of the law firm "Reasonable" we understood our value as professionals, so the client himself finds us.

*– Business and charity are closely linked, but some companies are convinced that this is just a fashion trend. How do you feel about this?*

– All employees of our company participate in charity. Since its formation, we have been cooperating with the organization "New

Day", providing services to her and her wards absolutely free of charge: families, children, mothers who find themselves in a difficult life situation.

*– How many employees do you have? Is there the same team that works for the benefit of the entire organization?*

– We have 13 employees in total, some of them work remotely. But there is no way without interaction and mutual understanding! There's nothing to do in business if you don't have a team. We employ very versatile, interesting people. We have a lot of topics to discuss "outside of work": football, music, sports, politics, and sanctions. Undoubtedly, when a person understands a topic better than others, this is his plus and a plus for our company: you never know who a new client will turn out to be.

*– Business takes a lot of time and effort, how do you combine it with family values? Is it possible to keep up with "being a father and husband"? How not to burn out at work?*

– It's going great! Business does not interfere with family life in any way. My family always supports me. I try to take my eldest son on business trips: to broaden his horizons. An indisputable plus of your own business is the opportunity to choose your own vacation time, which also affects family life very positively. And of course, you need to be able to relax.

**Prepared by Varvara Mozhayeva**



## Владимир Гончаров: «АДВОКАТУРА – ЭТО ТО, ЧЕМ Я ДЫШУ, А ЗНАЧИТ, И ЖИВУ»

**В**ладимир Гончаров – известный и успешный российский адвокат с более чем 25-летней юридической практикой по гражданским, уголовным и административным делам. Он входит в топ-10 лучших медийных адвокатов 2021 года в России, является «лучшим юристом России 2020 года». Владимир Гончаров также известен как fashion-адвокат, основатель популярных проектов об адвокатах в Краснодаре и Москве, эксперт по правовым вопросам, чьё мнение и комментарии очень ценятся ведущими российскими СМИ (1ТВ, НТВ, «Москва 24», Russian Today, «Российская газета», «Аргументы и Факты», «Комсомольская правда», «Московский комсомолец» и др.).

О том, как стать успешным защитником и в чём особенности адвокатской практики, мы беседуем с Владимиром Гончаровым.

**– Владимир Анатольевич, вы – опытный адвокат. За более чем четверть века смогли помочь тысячам людей. Но помните ли вы своё первое дело?**

– Да, конечно, такое не забывается. Первое выигранное дело было в 1997 году в Арбитражном суде Краснодарского края, а сразу за ним – в районном суде. Оба дела – гражданские, оба – первые. Сказать, что я был в эйфории – нет, я считал, что юрист непременно должен побеждать. Спустя некоторое время, будучи совсем молодым адвокатом, за первую неделю участия в уголовном деле – оно прекратилось – я получил гонорар в размере годовой зарплаты следователя. Помню, следователь тогда возмущался, дескать, я увёл от ответственности виновного. Доверитель не скрывал восхищения. Лично у меня радости не возникло, я просто досконально разобрался в случившемся. Дело в том, что где бы я ни работал, в первую очередь я помогаю обратившимся ко мне людям достичь максимального результата. И делаю всё возможное, независимо от суммы гонорара. Естественно, вознаграждение имеет значение, но не как цель, а как средство для обеспечения жизни и профессиональной деятельности.

**– Кто является сегодня вашими клиентами?**

– Среди моих доверителей как граждане, оказавшиеся в тяжёлой жизненной ситуации, так и успешные бизнесмены, стремящиеся улучшить свою коммерческую деятельность. Так сложилось, что моими услугами пользуются и звёзды отечественного шоу-бизнеса, если нуждаются в помощи и разъяснениях сложных правовых вопросов.

**– Что позволяет быть успешным адвокатом, в чём секрет?**

– Думаю, дело не в секрете. Важно сочетание знаний уголовного, гражданско-

го и административного законодательства во взаимосвязи одного с другим. Это позволяет добиваться высоких результатов и решать самые разнообразные задачи. Кроме того, большое значение имеет общий уровень, нельзя ограничиваться непосредственно практикой, нужно уметь выходить за рамки только профессиональных обязанностей. Поэтому я занимаюсь научной деятельностью, повышаю свой профессиональный уровень, в том числе в Федеральной адвокатской палате РФ, публикую статьи, являюсь членом Гильдии российских адвокатов и Адвокатской палаты Краснодарского края.

И ещё для меня очень важный момент – анализировать каждое судебное заседание, причём не только свои действия и мысли, но и мотивы, ошибки, допущенные противоположной стороной. После судебного процесса всегда продолжается процесс мыслительный: думаю, как применить опыт в других делах, где успех ещё не достигнут.

**– Чем для вас является ваша профессия?**

– Адвокатура – это то, чем я живу и дышу. Каждый мой день, всё, чем я занимаюсь, сопрягается с ней и посвящено ей. Адвокатура – это не только наука, но и путь. Путь правозащитника. Есть правоохранительные органы, а есть правозащитные. Стоит отметить, что адвокатура – это не коммерческая организация, она не преследует цель получения прибыли. В этом отличие адвокатов от юристов-предпринимателей. Последние получают оплату за услугу, а адвокат – гонорар за помощь. То есть для адвоката главное – оказать помощь. Поэтому адвокатура богата своими традициями и устоями.

**– Интернет пестрит объявлениями об адвокатских услугах. Посоветуйте, как нуждающемуся человеку выбрать надёжного защитника?**

– Да, действительно, это вопрос непростой. Скажу так: ищите специалиста с солидной текущей практикой. Адвокат без практики вряд ли чем-то поможет, разве что в какой-либо мелочёвке.

В производстве правозащитника высокого класса всегда есть значимые и серьёзные уголовные дела. Лучшая адвокатская практика – это уголовные дела экономического характера, дела о мошенничестве, должностных преступлениях, взятках, насильственных преступлениях и преступлениях, связанных с незаконным оборотом наркотиков.

Но не менее важны и дела гражданского характера, особенно в сложных арбитражных спорах. Поэтому, обращаясь к адвокату по уголовному делу, выясняйте, ведёт ли он гражданские дела, участвует ли в арбитражных. И наоборот: обращаясь по сложным делам, связанным с гражданским или арбитражным процессом, интересуйтесь, занимается ли он уголовными делами. В реалиях современного мира нужно действовать быстро, а сложные дела зачастую переплетены в различных правовых плоскостях.

Также очень важно, чтобы адвокат был человеком пишущим. Оружие адвоката – ручка (перо). Не пишет ничего «лучший адвокат», значит, у клиента должны появиться обоснованные сомнения, нужен ли он в деле вообще. Объясню почему. Наше предварительное следствие (да и уголовное судопроизводство тоже) носит исключительно бумажный и волокитный характер. Всё, что имеет хотя бы малейшее значение для дела, должно быть непременно написано в документе (жалоба, ходатайство, заявление), а документ – приобщён к делу. Запомните!

Подготовила Екатерина Золотарёва





## Vladimir Goncharov: “ADVOCACY IS WHAT I LIVE AND BREATHE”

– *Vladimir Anatolyevich, you are an experienced lawyer, you have helped thousands of people for more than a quarter of a century. Do you remember your first case?*

– Yes, of course, you never forget. The first case I won was in 1997 in the Arbitration Court of the Krasnodar Region, and immediately after that – in the District Court. Both cases were civil and both were the first. To say that I was euphoric – no, I thought that the lawyer must surely win. Some time later, as a very young lawyer, for the first week of participation in a criminal case – it was closed – I received a fee equal to the annual salary of the investigator. I remember that the investigator was outraged at the time, saying that I had exonerated the guilty person. The trustee did not hide his admiration. Personally, I was not pleased, I just understood what had happened. The fact is that wherever I work, my first priority is to help the people who have turned to me to achieve the best possible result. And I do my best, regardless of the amount of the fee. Of course, the fee is important, but not as an end in itself, but as a means to live and work.

– *Who are your clients today?*

– Among my clients there are both citizens in difficult life situations and successful businessmen who want to improve their business activities. As it happens, stars of the Russian show business also use my services when they need help and clarification of complicated legal issues.

– *What makes you a successful lawyer, what's the secret?*

– I don't think it's a secret. It is important to combine knowledge of

criminal, civil and administrative law in relation to each other. This allows you to achieve high results and solve a variety of problems. In addition, the overall level is very important, you cannot be directly limited to practice, you need to be able to go beyond only professional duties. That's why I take part in scientific work, improve my professional level, including work with the Federal Bar Association, publish articles, I am a member of the Guild of Russian Lawyers and the Krasnodar Region Bar Association.

Another very important thing for me is to analyze every court session, not only my own actions and thoughts, but also my motives and the mistakes made by the other side. After the trial there is always a thought process – I think about how to apply the experience to other cases where there is no success yet.

– *What is your profession to you?*

– Advocacy is what I live and breathe. Everything I do every day is connected to it and dedicated to it. Advocacy is not only a science, it's also a way. The way of a human rights defender. There are law enforcement agencies and there are human rights agencies. It is worth noting that the Bar is not a commercial organization; it is not for profit. This is the difference between lawyers and lawyer-businessmen. The latter receive payment for the service, and the lawyer – a fee for assistance. That is, for a lawyer the main thing is to help. That is why the legal profession is rich with its traditions and customs.

**V**ladimir Goncharov is a well-known and successful Russian lawyer with more than 25 years of experience in civil, criminal and administrative cases. He is included in the top 10 media lawyers in Russia in 2021, he is the “Best Lawyer of Russia in 2020”. Vladimir Goncharov is also known as a fashion lawyer, the founder of popular projects about lawyers in Krasnodar and Moscow, an expert on legal issues whose opinions and comments are highly valued by leading Russian media (1TV, NTV, Moscow24, Russian Today, Russian newspaper, Arguments and Facts, Komsomolskaya Pravda, Moskovsky Komsomolets and others).

We talk to Vladimir Goncharov about how to become a successful lawyer and what are the peculiarities of legal practice.

– *The Internet is full of advertisements for legal services. Can you advise how a person in need can choose a reliable defender?*

– Yes, indeed, this is not an easy question. Let me put it this way: look for a specialist with a solid current practice. A lawyer without practice is unlikely to help with anything except some minor things.

There are always significant and serious criminal cases in the work of a top human rights lawyer. The best lawyer's practice is criminal cases of economic nature, cases of fraud, malfeasance, bribery, violent crimes, crimes related to drug trafficking.

But civil cases are no less important, especially in complex arbitration disputes. So when you go to a criminal lawyer, find out if he or she handles civil cases and if he or she participates in arbitration cases. And, conversely, with regard to the complex cases related to civil or arbitration proceedings, ask if he deals with criminal cases. In the realities of the modern world, it is necessary to act quickly, and complicated cases are often intertwined in different legal spheres.

It is also very important that the lawyer is a person who writes. A lawyer's weapon is a pen. If “the best lawyer” does not write anything, it means that the client should have reasonable doubts as to whether the lawyer is needed in the case at all. Our preliminary investigation (and criminal trial) is all paperwork. Everything that has even the slightest significance for the case must necessarily be written in a document (complaint, petition, statement), and the document – attached to the case. Remember!

Prepared by Ekaterina Zolotareva

## БЛАГОУХАНИЕ ПРОШЛОГО И АРОМАТ БУДУЩЕГО: ИСТОРИЯ МАНУФАКТУРЫ «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ»

**К**оломна поистине считается городом культурного наследия. Количество туристов, желающих посетить город, расположенный на слиянии Москвы-реки и Оки, увеличивается с каждым годом. Так чем же он привлекателен? Что посетить в Коломне? На этот и другие вопросы ответят создатели мануфактуры «Душистыя радости» Наталья Бакушина и Марина Волкова.



**– Мануфактура «Душистыя радости» в прошлом году отметила свой юбилей – 10 лет. Расскажите, с чего началось создание предприятия, в основу которого легли история и обычаи России рубежа XIX-XX веков?**

**Наталья:** – Мы сами – жители Москвы, и когда 15 лет назад оказались в Коломне в качестве туристов, то были очарованы городом. По воле судьбы мы попали в музей «Коломенская пастила», где экскурсию вела одна из авторов проекта Наталья Никитина. Мы воодушевились рассказами об ушедших эпохах, об истории создания пастилы. Произошло и второе совпадение: наша подруга захотела открыть в Коломне детский клуб, и мы, как дизайнеры, ей в этом помогли. На протяжении года мы посещали Коломну, часто встречались с Натальей Никитиной, всё глубже погружаясь в её проект. А ещё через год зарегистрировали мануфактуру. Администрация города Коломны выделила нам историческое здание 1830 года постройки, где раньше находилась лавка известного коломенского мыловара. Как социальные предприниматели, мы в 2014 году выиграли конкурс проектов и получили беспроцентный заём на реконструкцию здания, а в 2016-м уже открыли музей «Душистыя радости».

**– Скажите, какое влияние оказывает музей «Душистыя радости» на развитие туристической привлекательности города Коломны и Московской области в целом?**

**Марина:** – Наш музей уникален не только тем, что в нём можно приобрести различные подарки и натуральное мыло по историческим рецептам, но и тем, что можно ознакомиться с коллекцией, которую мы собирали годами. Это экспонаты продукции дореволюционных российских производителей: более 50 кусков мыла, парфюмерные флаконы, коробки для духов, рекламные проспекты и многое другое. Это действительно целое культурно-историческое достояние. Особое внимание мы уделяем экскурсиям, которые интересны туристам своей атмосферой и мастер-классами.

Ещё одним фактором туристической привлекательности является расположение музея рядом с другими музеями одной эпохи, которые не конкурируют между собой, но дополняют друг друга. Совместно с нашими партнёрами мы делаем Коломну интересной для туристов не на один день – сюда возвращаются снова и снова!



**– Какое историческое наследие несёт в себе лавка купца Григория Суранова, которую вам удалось воссоздать?**

**Марина:** – Когда мы получили в аренду здание лавки Григория Суранова, оно было настолько «изранено», что нуждалось в реконструкции. Мы нашли архивные дореволюционные снимки Красных торговых рядов Коломны, когда всё здесь функционировало, а лавка активно принимала посетителей. Нам удалось полностью воссоздать фасад: то же арочное окно, то же внутреннее убранство. Мы преследовали цель, чтобы человек в XXI веке подошёл к зданию, а перешагнув порог, попал в XIX век.

**Наталья:** – Личность Григория Суранова не очень известна, его биография мало сохранилась. Из архивов мы узнали, что этот житель Коломны руководил небольшим мыловаренным заводиком, где было всего двое рабочих, а мыло продавал в своей лавке.

**– В чём уникальность парфюмерии прошлых веков? Почему туристы настолько заинтересованы в подобной продукции?**

**Марина:** – Наши ароматы радикально отличаются от современных: они не обладают ярко выраженным запахом с химическими добавками, полностью натуральны и экологичны, так как создаются из эфирных масел по историческим рецептурам.

Мы хотим, чтобы человек открыл подарочную коробку мануфактуры и испытал восторг от ручной работы, прочитал историю внутри каждой крышечки, погрузился в атмосферу прошлых времён.

**– Сейчас вы не только принимаете туристов, но и организуете большие культурные мероприятия, в том числе моноспектакли. Расскажите подробнее об этом направлении вашей деятельности.**

**Наталья:** – У нас есть сотрудник – профессиональный актёр Дмитрий Воздвиженский. Его стараниями и талантом и были организованы моноспектакли. Помимо этого, мы вернули практику уроков в музее. Есть потребность и в выездных мероприятиях. Мы планируем разрабатывать выездные экскурсии и мастер-классы.

**Марина:** – Организовать мастер-класс по мыловарению достаточно сложно, но и других идей хватает: роспись игрушек из папье-маше, изготовление ватных ёлочных игрушек, которыми очень интересуются наши гости. В планах – парфюмерные мастер-классы по смешиванию ароматов, изготовление бутоньерок из цветов. У нас ещё много идей, которые только предстоит реализовать.

**– Какие задачи вы ставите перед собой на будущее?**

**Марина:** – Для нас важно держать заданную планку качества и становиться ещё лучше. Мы хотим увеличить коллекцию, разработать новые развлекательные направления для туристов.

**Наталья:** – Хочется углубиться в эпоху, которая легла в основу мануфактуры. В планах – расширить ассортимент текстильных аксессуаров прошлых времён: это женские сумочки, кошельки, очечники, мужские галстуки-бабочки, а также подарочные коробки, каждую из которых мы создаём с любовью и желанием подарить радость.

**Беседовала Виктория Лукьянова**



**K**olomna is truly considered a town of cultural heritage. The number of tourists wishing to visit the town, located at the confluence of the Moscow River and the Oka, increases every year. So why is it appealing? What is there to see in Kolomna? Natalya Bakushina and Marina Volkova, the founders of the “Dushistyaya Radosti” manufactory, are about to answer this and other questions.

## THE FRAGRANCE OF THE PAST AND THE SCENT OF THE FUTURE: THE HISTORY OF THE “DUSHISTYYA RADOSTI” MANUFACTORY



– Last year, the “Dushistyaya Radosti” manufactory celebrated its 10th anniversary. Can you tell us about how the creation of this enterprise, which is based on the history and customs of Russia at the turn of the nineteenth and twentieth centuries, started?

**Natalia:** – We ourselves are residents of Moscow, and when we came to Kolomna as tourists 15 years ago, we were fascinated by this town. As fate would have it, we ended up at the Museum of the Kolomna pastille, where the excursion was led by Natalya Nikitina, one of the authors of the project. We were really fascinated by the stories of bygone eras and the history of pastilles. There was also a second coincidence: our friend wanted to open a children’s club in Kolomna and we, as designers, helped her out. Over the course of a year, we have been visiting Kolomna and meeting Natalya Nikitina frequently, becoming more and more immersed in her project. A year later we registered the Manufactory. The Kolomna town administration provided us with a historic building, built in 1830, which used to be the shop of a famous Kolomna soap maker. As social entrepreneurs, we won a competition for projects in 2014 and received an interest-free loan to renovate the building, and in 2016 we have already opened the “Dushistyaya Radosti” museum.

– Tell us, what impact does the “Dushistyaya Radosti” museum have on the development of the tourist attractiveness of Kolomna and the Moscow region as a whole?

**Marina:** – Our museum is unique not only because you can buy various gifts and natural soap made according to historical recipes there, but also because you can get acquainted with the collection, which we have been gathering for years. These are exhibits of the products of pre-revolutionary Russian manufacturers: more than 50 pieces of soap, perfume bottles, perfume boxes, advertising

brochures and much more. It is, indeed, a whole cultural and historical heritage. We pay special attention to the guided tours, which are interesting for tourists because of their atmosphere and master classes.

Another factor in its tourist appeal is its location alongside other museums of the same era, which do not compete with each other, but complement each other. In cooperation with our partners, we make Kolomna interesting for more than just a day – tourists come back here time and time again!

– What is the historical legacy of the merchant Grigory Suranov’s shop that you managed to recreate?

**Marina:** – When we got Grigory Suranov’s shop building for rent, it was so “wounded” that it needed reconstruction. We found archival pre-revolutionary pictures of Red Trading Rows of Kolomna, back when everything was functioning here and the shop was actively receiving visitors. We managed to fully recreate the facade: the same arched window, the same interior decoration. Our goal was to make a person in the twenty-first century walk up to the building and, once crossing the threshold, be transported into the nineteenth century.

**Natalia:** – Grigory Suranov’s personality is not very well known, his biography hasn’t been preserved much. We learned from the archives that this resident of Kolomna ran a small soap factory with just two workers and sold soap in his shop.

– What is the uniqueness of perfumery of the past centuries? Why are tourists so interested in such products?

**Marina:** – Our fragrances are radically different from the modern ones: they do not have a strong scent with chemical additives, they are completely natural and environmentally friendly, as they are created

from essential oils according to historical recipes.

We want people to open a gift box of the manufactory and experience the delight of the handicraft, to read the history inside each lid, to immerse into the atmosphere of bygone times.

– Nowadays, not only do you receive tourists, but you also organize big cultural events, including solo performances. Tell us more about this area of your activities.

**Natalia:** – We have a co-worker – a professional actor Dmitry Vozdvizhensky. Thanks to his efforts and talent these performances were organized. In addition, we have brought back the practice of lessons at the museum. There is also a demand for outdoor events. We plan to develop field trips and master classes.

**Marina:** – It’s quite difficult to organize a soap-making master class, but there are plenty of other ideas: painting papier-mâché toys, making cotton-wool Christmas tree toys, which our guests are very interested in. Perfumery master classes on blending fragrances and making boutonnieres out of flowers are also planned. We still have a lot of ideas that have yet to come to fruition.

– What are your goals for the future?

**Marina:** – It is important for us to keep the quality level we have set and to become even better. We want to increase our collection and develop new entertainment destinations for tourists.

**Natalia:** – We would like to go deeper into the era which formed the basis of the manufactory. We plan to expand the range of textile accessories of past times: women’s handbags, purses, eyeglass cases, men’s bow ties, as well as gift boxes, each of which we create with love and desire to bring joy.

Interviewed by Victoria Lukyanova



**Виктория Преснякова возглавляет Ассоциацию независимых аптек, участниками которой являются коммерческие и государственные аптечные организации от Сахалина до Калининграда. С 2020 года представляет также Альянс фармацевтических ассоциаций, который объединяет самые крупные региональные ассоциации фармацевтической розницы. Виктория Валентиновна представляет позицию аптек на государственном уровне: в комитетах Госдумы и Совета Федерации, в рабочих группах Росздравнадзора, Минздрава, Минпромторга, а также в различных общественных организациях; является членом генерального совета общероссийской общественной организации «Деловая Россия».**

**– Виктория Валентиновна, какие вопросы обсуждаются чаще всего в фармотрасле?**

– Фармацевтическая отрасль вместе с медициной уже не первый год находится на передовой. Работник аптеки в сложных реалиях нашего времени, оставаясь с пациентом один на один, должен удовлетворить его запросы и потребности. Сегодня мы вновь отстаиваем лекарственную до-

## АССОЦИАЦИЯ НЕЗАВИСИМЫХ АПТЕК: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ФАРМБИЗНЕСА

**По** мнению обывателей, один из самых спокойных и стабильных заработков – работа в аптеке. Но тот, кто знает этот бизнес изнутри, может рассказать, насколько тяжёлым, напряжённым, а порой и героическим бывает труд сотрудников фармацевтической розницы. С учётом специфики пожеланий представителей этой отрасли в 2011 году была создана Ассоциация независимых аптек. Сегодня членами Ассоциации являются коммерческие и государственные аптечные организации более чем в 36 субъектах Российской Федерации. Ассоциация, созданная для аптечного рынка, отстаивает интересы всех своих участников. В 2018 году это объединение получило новый статус «саморегулируемая организация» (далее – СРО), что позволяет рознице не только выживать, но и активно развиваться. Об особенностях индустрии нашему журналу рассказала провизор с 30-летним стажем и директор Ассоциации независимых аптек Виктория Валентиновна Преснякова.

ступность, видим активность регуляторов, бурное законодотворчество и продолжаем чётко выполнять свою работу. Сейчас главное – обеспечить население необходимыми лекарственными препаратами, доступными по цене. Ситуация сложная, но отрасль работает в штатном режиме. Аптеки выполняют свою социальную функцию и готовы и дальше работать на благо страны.

**– Расскажите о СРО «Ассоциация независимых аптек»: преимущества, возможности, которые открываются у аптек-членов организации?**

– В целом Ассоциация выражает консолидированную позицию членов СРО «Ассоциация независимых аптек», участников Альянса фармацевтических ассоциаций, аптечных организаций-участников партнёра ГК «АСНА», что составляет 23% розничного фармацевтического рынка (более 16 тыс. аптечных объектов). Мы нацелены на дальнейшее развитие, а это значит – на повышение качества оказания фармацевтической консультативной помощи амбулаторным пациентам, доступность лекарственных средств, сотрудничество с общественными организациями врачей и пациентов.

**– Почему было принято решение получить статус СРО?**

– С одной стороны, это даёт возможность нести ответственность за участников организации, а с другой – транслировать свою позицию государству и получать от него обратную связь.

Саморегулирование в области фармацевтики, в отличие, например, от строительной сферы, не является обязательным. Хотя, с моей точки зрения, обязательное саморегулирование однозначно принесло бы ретейлу пользу. Сейчас именно малый и средний бизнес нуждается в поддержке.

Государство транслирует готовность его поддержать, говорит о его перспективности и необходимости развития, но не так много для этого делает. Саморегулирование в данном случае является формой той консолидированной работы, которая позволяет малому бизнесу действовать согласно чётким, но при этом достаточно гибким стандартам, которые мы адаптируем в соответствии с изменяющимися обстоятельствами, и представляет интересы своих участников на федеральном уровне. В лице нашей СРО государство должно получить помощника и гарант в реализации социально-экономических планов и программ. И мы готовы к этой работе.

**Поздравляем Викторию Преснякову с юбилеем и с пятилетием со дня основания СРО «Ассоциация независимых аптек».**

**Желаем дальнейшего роста и развития, ещё более активной и качественной работы. Виктория Валентиновна, Вы делом доказываете высокую эффективность и жизнеспособность, общественную полезность и государственную значимость СРО. Продолжайте так же уверенно защищать интересы аптечных организаций и способствовать развитию малого и среднего фармацевтического ретейла! С юбилеем!**



People used to believe that one of the most relaxed and stable jobs is working in a pharmacy. But those who know the business from the inside can tell you how hard, stressful and sometimes heroic the work of pharmaceutical retail staff can be. The Association of Independent Pharmacies was created in 2011 to meet the specific needs of the industry. Today, members of the Association include commercial and state pharmacy organisations in more than 36 regions of the Russian Federation. The Association, which was established for the pharmacy market, stands up for the interests of all its members. In 2018, this association received the new status of Self-Regulatory Organization (hereinafter – SRO), which allows the retail industry not only to survive, but also to actively develop. Victoria Valentinovna Presnyakova, a pharmacist with 30 years of experience and director of the Association of Independent Pharmacies, tells our magazine about the features of the industry.

## ASNA – ASSOCIATION OF INDEPENDENT PHARMACIES: BUSINESS OPPORTUNITIES FOR PHARMACEUTICAL BUSINESSES



*Victoria Presnyakova heads the Association of Independent Pharmacies, the members of which include commercial and public pharmacy organisations from Sakhalin to Kaliningrad. Since 2020, she also represents the Alliance of Pharmaceutical Associations, which brings together the largest regional pharmaceutical retail associations. Victoria Valentinovna represents the position of pharmacies at the state level: in committees of the State Duma and the Federation Council, in working groups of Roszdravnadzor, the Ministry of Health, the Ministry of Industry and Trade, as well as in various public organisations, she is also a member of the General Council of the all-Russia public organisation Business Russia.*

– *Mrs. Presnyakova, what are the most frequently discussed issues in the pharmaceutical industry?*

– The pharmaceutical industry together with medicine has been in the forefront for years. In the difficult circumstances of our time, the pharmacy worker has to respond to the patient's needs and demands in a one-on-one interaction. Nowadays, we once again stand up for drug availability, we witness the regulatory vigour and rampant law-making, and we continue to do our job clearly. The main thing now is to provide the population with the necessary affordable medicines. The situation today is difficult, but the industry operates in a normal mode. Pharmacies fulfil their social function and are ready to continue working for the benefit of the country.

– *Tell us about the SRO Association of Independent Pharmacies: what advantages and opportunities do the member pharmacies have?*

– In general, the Association expresses a consolidated position of SRO Association of Independent Pharmacies members, members of the Alliance of Pharmaceutical Associations, member pharmacy organizations of the ASNA partner, which amounts to 23% of the retail

pharmaceutical market (over 16 thousand pharmacy outlets). We are focused on further development, which means improving the quality of pharmaceutical consultations for ambulatory patients, availability of medicines, and cooperation with non-governmental organisations of doctors and patients.

– *Why have you decided to obtain SRO status?*

– On the one hand, it gives us the opportunity to be responsible for the organisation's members and, on the other hand, it allows us to broadcast our position to the state and receive feedback from it.

Self-regulation in the pharmaceutical industry, unlike, for example, in construction, is not compulsory. Although from my point of view, retail would definitely benefit from mandatory SROs. Right now these are the small and medium-sized businesses that need support. The state broadcasts its readiness to support them, talks about their prospects and the need for development, but it does not do much about them. Self-regulation in this case is a form of consolidated work, which allows small businesses to act according to clear, but quite flexible standards, which we adapt to changing circumstances, and represents the

interests of its participants at the federal level. Our self-regulating organisation is intended to be an assistant and a guarantor in the implementation of socio-economic plans and programmes. And we are ready for this work.

*We would like to congratulate Viktoria Presnyakova on her anniversary and on the fifth anniversary of the SRO Association of Independent Pharmacies.*

*We wish further growth and development, and even more active and high-quality work. Victoria Valentinovna, with your work you demonstrate high efficiency and viability, public value and state importance of SROs. Continue to confidently protect the interests of pharmacy organizations and promote development of small and medium pharmacy retail! Happy anniversary!*



## Санят Амирханова, учредитель ООО «ФЛЕБОСС»: «Мы выполняем лечение даже самых сложных заболеваний»

**Р**азвитие технологий открывает большие возможности для жизни и здоровья человечества. За несколько последних лет медицина совершила большой скачок. Особую роль в предотвращении развития заболеваний играет точная диагностика, ведь это основа дальнейшего верного лечения. Санят Амирханова, учредитель сети клиник лазерной хирургии ООО «ФЛЕБОСС», рассказала нашему журналу о современных подходах к лечению пациентов, а также о современных возможностях сферы здравоохранения.

**– Санят Махачевна, расскажите, пожалуйста, о себе: где вы учились и почему бизнес решили развивать именно в сфере медицины? Есть ли у вас любимые занятия в свободное время, помогают ли они вам в работе?**

– Я училась в Дагестанской государственной медицинской академии в Махачкале на лечебном факультете. Окончила ординатуру и затем специализировалась в Москве и Санкт-Петербурге. Медицинский бизнес всегда был мне близок, так как я сама и мой супруг – врачи, и мы мечтали создать оптимальные условия для пациентов. В свободное время я люблю читать книги, а ещё путешествовать, причём не упускаю возможности оценить сервис, смотрю, как работают медучреждения в других странах.

**– Как давно работает ваша клиника, были ли у вас сложности при открытии бизнеса?**

– Основной филиал ООО «ФЛЕБОСС» находится в Республике Дагестан, в городе Махачкале, и работает уже третий год. Сложностью было открытие клиники во время пандемии: неопределённая экономическая ситуация в стране, многие компании ушли на самоизоляцию... Сроки открытия и полноценной работы сдвинулись. В этот период я очень ощущала поддержку наших сотрудников, настоящей команды и, конечно, родных и близких.

**– ООО «ФЛЕБОСС» – уникальная современная клиника, специалисты которой делают людей не только здоровыми, но и красивыми. По каким критериям вы подбираете специалистов?**

– При подборе специалистов я рассматриваю кандидатов по нескольким критериям. Первый из них – профессионализм, второй – умение работать с людьми. Мы работаем по непростым направлениям: флебология, кардиология, проктология, гинекология, психология, и в нашей работе очень важны человеческие качества сотрудников. Профессионализм должен быть во всём: и в знаниях, и в отношении к пациентам.

**– Насколько сложно удержать достигнутый уровень и лидирующие позиции среди конкурентов?**

– Очень сложно: медицина не стоит на месте, наши направления являются очень перспективными, и конкуренция в них огромная, поэтому, чтобы держать руку на пульсе и развиваться, мы руководствуемся девизом: «Если быть, то быть лучшим!»

**– Как часто ваши сотрудники проходят повышение квалификации? Насколько это важно с учётом того, что медицина развивается стремительно?**

– Мы идём в ногу со временем и используем самые современные методы лечения в таких направлениях, как флебология, проктология, гинекология. Оборудование у нас – экспертного класса. Наши сотрудники в обязательном порядке регулярно повышают квалификацию, и речь не только о курсах и форумах: мы взаимодействуем с коллегами по всему миру, чтобы быть в курсе самых передовых технологий и решений. Хочу отметить, что наша компания – это кладёшь кадров, ведь на базе нашей клиники проводится обучение молодых докторов РФ и СНГ.

**– Санят Махачевна, у вашей клиники имеется награда Книги рекордов России в номинации «Лучший медицинский рекорд», а также в 2022 году она стала лауреатом всероссийской премии «ПроДокторов-2022» в номинации «Лучшая частная клиника». Делитесь ли вы с коллегами своим профессионализмом?**

– «Лучший медицинский рекорд» – не единственная наша награда такого рода. На базе нашей клиники работают три врача, являющиеся рекордсменами Книги рекордов России. В 2018 год был поставлен рекорд «наибольшее количество операций по лечению варикозной болезни, выполненных за 8 часов двумя хирургами в России», в его достижении участвовал наш врач – врач Сабир Салимович Айдаев. В 2021 году рекорд поставил Теймураз Русланович Мусаев: он провёл лазерную операцию по закрытию большой подкожной вены диаметром 30 мм. 2022 год: рекорд «самая быстрая эндовенозная лазерная облитерация большой подкожной вены, выполненная одним врачом, в России» был поставлен Гаджимурадом Магомедовичем Исаяевым. Кроме того, наши врачи не только отличные медики, но и хорошие спикеры. Например, в прошлом году наши специалисты выступали с докладами на форумах «Прокторус», на всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Съезд колопроктологов России», флебологической конференции «Рождественские встречи» в Санкт-Петербурге.

**– Удерживая конкурентоспособность, планируете ли расширять географию – и в каких направлениях?**

– Наша клиника твёрдо стоит на ногах, у нас хорошая команда докторов и административных работников. Сейчас мы уже можем планировать развитие, открывать для себя новые города и страны. Планируем расширить работу по всему СНГ и на Ближнем Востоке.

Подготовила Варвара Можяева



## Saniyat Amirkhanova, founder of "FLEBOSS" LLC: "WE TREAT EVEN THE MOST COMPLICATED DISEASES"



The development of technology opens up great opportunities for the life and human health. Over the past few years, medicine has made a big leap. Accurate diagnosis plays a special role in preventing the development of diseases, because this is the basis for further correct treatment. Saniyat Amirkhanova, founder of the network of laser surgery clinics of PHLEBOSS LLC, told our magazine about modern approaches to the treatment of patients, as well as about modern opportunities in the healthcare sector.

– *Saniyat Makhachevna, please tell us about yourself: where did you study and why did you decide to develop your business in the field of medicine? Do you have any favorite activities in your free time, and do they help you in your work?*

– I studied at the Dagestan State Medical Academy in Makhachkala, in the medical faculty. I finished my residency and then specialized in Moscow and St. Petersburg. The medical business has always been close to me, since I myself and my husband are doctors, and we dreamed of creating optimal conditions for patients. And in my free time I like to read books, and I also like to travel, and I don't miss the opportunity to assess the service, look at how medical institutions work in other countries.

– *How long has your clinic been operating, and have you had any difficulties opening a business?*

– The main branch of LLC "Phleboss" is located in the Republic of Dagestan, in the city of Makhachkala, and has been operating for the third year. The difficulty was the opening of the clinic during the pandemic: the uncertain economic situation in the country, many companies went into self-isolation... The timing of the opening and full-fledged work shifted. During this period, I really felt the support of our employees, a real team, and of course, relatives and friends.

– *OOO "Phleboss" is a unique modern clinic, whose specialists make people not only healthy, but also beautiful? What are your criteria for selecting specialists?*

– When selecting specialists, I consider candidates according to several criteria. The

first criterion is professionalism, the second is the ability to work with people. We work in difficult areas: phlebology, cardiology, proctology, gynecology, psychology, and the human qualities of our staff are very important in our work. Professionalism should be in everything: both in knowledge and attitude towards patients.

– *How difficult is it to maintain the achieved level and leading positions among competitors?*

– It is very difficult: medicine does not stand still, our fields are very promising, and the competition in them is huge, so to "keep the hand on the pulse" and develop, we are guided by the motto: "If to be – then to be the best!"

– *How often do your employees receive advanced training? How important is it, given that medicine is developing rapidly?*

– We keep up with the times and use the most modern methods of treatment in such areas as phlebology, proctology, gynecology. We have expert-class equipment. Our employees are required to regularly improve their qualifications, and it's not just about courses and forums: we interact with colleagues around the world to keep abreast of the most advanced technologies and solutions. I would like to note that our company is a storehouse of personnel, because on the basis of our clinic, young doctors of the Russian Federation and the CIS are trained.

– *Saniyat Makhachevna, your clinic has an award of the Book of Records of Russia in the nomination "Best medical record", and also in 2022 she became the winner of*

*the All-Russian Award "ProDoktorov-2022" in the nomination "Best private clinic". Do you share your professionalism with your colleagues?*

– "The best Medical Record" is not our only award of this kind. On the basis of our clinic there are three doctors who are the record holders of the Russian Book of Records. In 2018, a record was set for "the largest number of operations for the treatment of varicose veins performed in 8 hours by two surgeons in Russia", our doctor, doctor Sabir Salimovich Aidaev, participated in its achievement. In 2021, the record was set by Teimuraz Ruslanovich Musayev: he performed a laser operation to close a large subcutaneous vein with a diameter of 30 mm. In 2022 – the record "the fastest endovenous laser obliteration of a large subcutaneous vein performed by one doctor in Russia" was set by Gadzhimurad Magomedovich Isaev. In addition, our doctors are not only excellent doctors, but also good speakers. For example, last year our specialists made presentations at "Proctorus forums", at the All-Russian Scientific-Practical Conference with international participation "Congress of Coloproctologists of Russia", and at the phlebological conference "Christmas Meetings" in St. Petersburg.

– *Keeping your competitiveness, do you plan to expand geographically and in what directions?*

– Our clinic is firmly on its feet, we have a good team of doctors and administrative staff. Now we can already plan development, discover new cities and countries. We plan to expand our work throughout the CIS and the Middle East.

Prepared by Varvara Mozhaeva

## Александр Галин, «ИнтелБио»: «ЛЮБОЙ КРИЗИС – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ РОСТА!»

**Н**аучно-производственная компания «ИнтелБио» – молодая, динамично развивающаяся российская фармацевтическая компания. Она занимается научной разработкой, производством, дистрибуцией и активным продвижением препаратов для лечения и профилактики различных заболеваний и состояний кожи. Всего за пять лет работы компания «ИнтелБио» выпустила ряд оригинальных препаратов, не имеющих аналогов на российском рынке.

Инновационно-производственный комплекс в ОЭЗ «Ступино Квадрат» запущен в работу в 2020 году. Производство оснащено новейшим высокотехнологичным оборудованием и собственными лабораториями. О жизни предприятия в сегодняшней непростой обстановке, о новинках косметического рынка и импортозамещении в данной сфере нам рассказал генеральный директор компании «ИнтелБио» Александр Галин.



**– Александр Леонидович, компания «ИнтелБио» активно работает в направлении импортозамещения, и сегодня многие выпускаемые ею препараты являются лидерами рынка. Расскажите подробнее о вашем производстве: каковы объёмы выпускаемой продукции на сегодняшний день?**

– Объёмы серьёзные, о чём говорит тот факт, что наша продукция выпускается на четырёх контрактных производствах и в собственном инновационно-производственном комплексе в особой экономической зоне «Ступино Квадрат», сертифицированном по ISO и GMP. Он начал работу ещё в 2020 году и на сегодняшний день является основной производственной площадкой «Фармтек» и «ИнтелБио». В год выпускается уже порядка 10 миллионов упаковок, и объём этот продолжает нарастать. Перед производством поставлены серьёзные цели, и всё необходимое для их достижения есть: сформирована отличная команда, установлено современное оборудование, постоянно совершенствуются технологии и организация.

**– Расскажите, как осуществляется контроль качества исходного сырья и готовой продукции? Хочется также узнать про составы ваших средств: чем они уникальны? Как создавались? Есть ли аналоги?**

– Поскольку основной объём нашей продукции – дерматологическая косметика, первоочередное значение имеют комфортность, эффективность и безопасность формул. Для этого мы отслеживаем появление современных новинок на рынке сырья, уделяем большое внимание органолептическим свойствам и выбираем безопасные компоненты с высокой доказанной эффективностью. Стараемся делать выбор в пользу натуральных компонентов там, где это возможно. В детских линейках и в линейках для пациентов с атопическими/аллергическими заболеваниями используется гипоаллергенное сырьё, в очищающих средствах – мягкие натуральные щадящие ПАВ, не разрушающие кожный барьер. Есть линейки (например, «Неотанин®»), не

имеющие аналогов на рынке РФ. Есть серии и с «базовыми» для рынка составами. При этом важно понимать, что действенность каждой конкретной формулы зависит не только от набора действующих компонентов, но и от мастерства технологов. В этом смысле нам есть чем гордиться.

**– Планируете ли наращивать номенклатуру и объёмы выпускаемой продукции, расширять производственную и научную базы?**

– Косметический рынок в любое время живёт новинками, но в 2023 году наши планы по развитию особенно амбициозные. Многие зарубежные производители уходят с рынка, заставляя потребителей искать достойную альтернативу знакомым брендам. Наша задача – предложить не просто «такое же», но лучше – дешевле и эффективнее. Планируется расширение продуктового портфеля в отношении новых для нас нозологий: это средства для лечения алопеции, линейки для нужд беременных и кормящих женщин и многое другое. На данный момент к запуску готовится более 50 новых наименований продукции – это беспрецедентно много для нас с учётом того, что все остальные препараты, а их уже свыше 80, совершенствуются, а объёмы продаж по ним растут, требуя всё новых объёмов производства. Но мы справляемся.

**– Кризис каждый воспринимает по-своему, а как нынешняя непростая экономическая ситуация сказалась на вашей компании? Не испытываете ли существенных проблем с логистикой и поставками сырья?**

– Любой кризис – это возможность роста, проверка существующих подходов и отличный шанс наработать новую экспертизу. Проблемы возникали и будут возникать, но назвать их существенными не поворачивается язык. Мыкратно растём во всех направлениях, включая штат сотрудников. Продажи по отдельным направлениям выросли до 45% к прошлому году. На сегодняшний день «Липобейз®» – бренд № 1 для сухой кожи по продажам из аптек и оценке врачей-дерматологов.

«Циновит®» – бренд № 1 среди средств от перхоти с цинком, «Клавио®» – бренд № 1 среди всех лосьонов для укрепления и восстановления ногтей, «Аквапилинг®» – бренд № 1 среди средств для ухода за огрубевшей кожей. Для нас такие показатели – прежде всего, знак, что мы выбрали правильную стратегию и нашли подход к своему потребителю. Ну и, разумеется, эти достижения – предмет нашей гордости и повод для благодарности нашим покупателям за высокую оценку продукции.

**– Какие задачи вы ставите для себя на 2023 год?**

– Задача на рост и развитие в условиях, когда другие пытаются просто выстоять, сама по себе является довольно смелой. Но мы всегда стараемся мыслить шире привычных категорий, понимая, что социальная ответственность – неотъемлемая черта любого серьёзного бизнеса. Поэтому наши основные цели – не просто в цифрах продаж и долях рынков, но и в увеличении количества рабочих мест, поддержке новых научных разработок, внедрении новых подходов и технологий. В более активной интеграции в общественную деятельность: летом 2022 года компания «ИнтелБио» стала членом РПКА. И конечно – в развитии и укреплении отечественной экономики, насколько это позволяют наши силы и возможности.

Подготовил Сергей Миронов







**Aleksander Galin, IntelBio:**

## “ANY CRISIS IS AN OPPORTUNITY FOR GROWTH!”

– *Aleksander Leonidovich, the company IntelBio is actively working towards import substitution, and today many of its products are market leaders. Tell us more about your production: what are the volumes of products produced today?*

– The volumes are serious, as evidenced by the fact that our products are produced at four contract factories and our own innovation and production complex in the Stupino Kvadrat Special Economic Zone, which is ISO and GMP certified. It started operating back in 2020, and today it is the main production site of Pharmtek and IntelBio. About 10 million packs are already produced per year, and this volume continues to grow. Serious goals are set for the production, and we have everything we need to achieve them: an excellent team has been formed, modern equipment is installed, technology and organization are constantly being improved.

– *Tell me how is the quality control of raw materials and finished products carried out? I would also like to know about the composition of your products: what makes them unique? How were they created? Are there any analogues?*

– Since the bulk of our products are dermatological cosmetics, the comfort, effectiveness and safety of the formulas are of paramount importance. In order to do that we follow the innovations available on the raw materials market, we pay a lot of attention to organoleptic properties and choose safe ingredients with a high proven efficacy. We try to choose natural ingredients wherever possible. Our children's lines and lines for atopic/allergic diseases use hypoallergenic raw materials, while our cleansing products contain mild natural surfactants that don't damage the skin barrier. There are lines, such as Neotanin®, which have no analogues on the Russian market. There are

also series with “basic” compositions for the market. It is important to understand that the effectiveness of each particular formula depends not only on the set of active ingredients, but also on the skill of the technologists. In this sense, we have much to be proud of.

– *Do you have plans to increase the range and volume of products and expand the production and research base?*

– The cosmetics market is always alive with novelties, but in 2023 our development plans are particularly ambitious. Many foreign manufacturers are leaving the market, forcing consumers to look for worthy alternatives to familiar brands. Our task is to offer not just “the same” but what is better – cheaper and more effective. We plan to expand our product portfolio with respect to nosologies that are new to us which are products for alopecia treatment, a line for the needs of pregnant and lactating women, and much more. We are currently preparing to launch more than 50 new products which is an unprecedented number for us, considering that all the other drugs, and there are already more than 80 of them, are being improved, and their sales volumes are growing, requiring more and more production volumes. But we manage.

– *Everyone perceives the crisis in their own way, but how did the current difficult economic situation affect your company? Do you experience significant problems with logistics and supply of raw materials?*

– Any crisis is an opportunity for growth, a test of existing approaches and an excellent chance to gain new expertise. Problems have arisen and will arise, but I do not dare to call them significant. We are growing many times over in all directions, including the number of the staff. Sales in certain areas have grown by up

**I**ntelBio is a young, fast-growing Russian pharmaceutical company. It is engaged in scientific development, production, distribution and active promotion of drugs for the treatment and prevention of various diseases and conditions. In just 5 years of operation, IntelBio has produced a number of original products that have no analogues on the Russian market. Innovation and production complex in SEZ Stupino Kvadrat was launched in 2020. The production is equipped with the latest high-tech equipment and its own laboratories. Aleksander Galin, General Director of IntelBio, spoke to us about the life of the enterprise in today's difficult situation, about the novelties of the cosmetic market and import substitution in this area.



to 45% over last year. Today Lipobase® is the #1 brand for dry skin in sales from pharmacies and evaluated by dermatologists. Tsinovit® is the #1 brand among the anti-dandruff products with zinc, Clavio® is the #1 brand among all lotions for strengthening and restoring nails, Aquapiling® is the #1 brand among rough skin care products. For us such indicators are, first of all, a sign that we have chosen the right strategy and found an approach to our customer. And of course, these achievements are a source of pride for us, as well as a reason to thank our customers for their appreciation of our products.

– *What goals do you set for yourself for 2023?*

– The task of growth and development at a time when others are trying to just hold out, is in itself quite bold. But we always try to think beyond the usual categories, understanding that social responsibility is an inherent feature of any serious business. That is why our main goals are not just sales figures and market shares, but increasing the number of jobs, supporting new scientific developments and introducing new approaches and technologies. To be more actively integrated into public activities: in the summer of 2022 IntelBio became a member of RPKA. And of course, in the development and strengthening of the national economy, as far as our strength and capabilities allow.

Prepared by Sergey Mironov



**В**ажная сфера российской экономики, нуждающаяся в импортозамещении, – биохимическая и приборная экспресс-диагностика здоровья. Задачу по импортозамещению в ней активно реализует один из лидеров научной разработки и производства биохимических экспресс-диагностических систем в нашей стране – НПК ООО «Биосенсор АН». Компания производит более 50 видов высокоточных тест-полосок для диагностики здоровья человека и животных, наличия алкогольного опьянения на основе биологических жидкостей организма. Кроме того, она выпускает продукцию для анализа состава и качества воды, а также совместно с компанией ООО «НПЦ «Астра» впервые в России создала и запустила в производство анализатор для экспресс-исследования мочи «БИОС-А». О научных исследованиях, которые ведутся в стенах предприятия, сложностях, возникших у компании в 2022 году, существующих в России проблемах в области экспресс-диагностики, планах и задумках на будущее нам рассказал директор НПК ООО «Биосенсор АН» Алексей Гвоздев.

## АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ:

«ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ НУЖНА УВЕРЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В ОЩУТИМОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ»

**– Алексей, «Биосенсор АН» занимается не только производством, но и непосредственно разработкой новой продукции. Сколько у вас лабораторий? Кто в них работает? Каким образом ведутся исследования?**

– Вся производимая нами продукция – результат научной, научно-исследовательской работы в области тонких химических и биохимических технологий в направлении «сухая химия» и в научно-конструкторском направлении. Оборудование, используемое для производства наших экспресс-тестов, полностью создано силами наших специалистов.

У нас три лаборатории: научная, научно-производственная и научно-конструкторская. В научной лаборатории специалисты в области тонких химических технологий занимаются научными исследованиями. В научно-производственной лаборатории в тесной связке с учёными работают инженеры различных направлений и специальностей.

Мы регулярно увеличиваем производственную линейку выпускаемой диагностической продукции. Идеи рождаются по ходу жизни и работы, в их разработке принимают участие специалисты всех лабораторий. Каждая новая идея обсуждается, устанавливаются её целесообразность, пути достижения, затем начинается воплощение в жизнь.

**– Насколько эффективна диагностика с помощью экспресс-полосок?**

– Технологии диагностики посредством биохимических тест-полосок самые быстрые и информативные из всех существующих на данный момент в мире: время срабатывания системы составляет от пары секунд до одной-двух минут.

**– Какие проблемы существуют сейчас в области отечественной экспресс-диагностики?**

– Недостаток, а в некоторых случаях невозможность приобретения сырья и комплектующих материалов, очень долгая и дорогая логистика. Излишне бюрократизированная процедура обязательной регистрации средств клинической лабораторной диагностики: на данный момент не открыта государственная регистрация медицинских изделий (МИ) по национальной системе регистрации, не отработана система простого декларирования производителем внесения изменений в регистрационное досье на медицинское изделие регистрирующей организацией.

**– Какое влияние оказали на отечественную экспресс-диагностику сложные экономические процессы, прошедшие в России в прошлом году?**

– Разрушились логистические поставки из-за рубежа комплектующих и материалов для производства. Более полугодия у всех было шоковое состояние. Сейчас мы с этим вопросом справляемся, хотя себестоимость продукции выросла в разы из-за спекуляции продавцов и увеличения стоимости логистики.

Хуже дела обстоят с другим: при низком курсе валюты и незащищённости отечественного рынка государством от аналогичной продукции, поступающей из-за рубежа, по большей мере из «дружественных стран», реальные отечественные производители перестали быть конкурентоспособными.

Без срочного введения государственных пошлин (40-50%) на импортную аналогичную продукцию российская медицинская промышленность не протянет и двух лет.

Для развития новых отечественных производств нужна уверенность россий-

ского производителя в том, что ему это будет выгодно, что существует ощутимая государственная поддержка: реальное импортозамещение (пошлины на ввоз готовой аналогичной импортной продукции), понятный и прозрачный государственный заказ.

**– Возникли ли у «Биосенсор АН» сложности в связи с введёнными санкциями недружественных нам государств?**

– Конечно, возникли, как и у других отечественных производителей. Мы испытываем дефицит в необходимых для производства зарубежных ферментах, химических и электронных компонентах, комплектующих для выпуска анализаторов мочи.

Однако я твёрдо уверен, что мы постепенно решим все возникшие и возникающие вопросы.

**– Алексей, каких вершин и позитивных изменений компания «Биосенсор АН» достигла в 2022 году?**

– В прошлом году мы смогли серьёзно усовершенствовать производимую нами продукцию, необходимое для производства оборудование, оптимизировали технологию производства, а также создали новый высокоскоростной автоматический анализатор мочи со скоростью определения до 800 анализов в час.

**– Поделитесь, пожалуйста, задумками на этот год. Есть ли планы по расширению ассортимента продукции?**

– Само собой разумеется, такие планы есть! Собираемся увеличить ассортимент за счёт новых экспресс-диагностических систем не только в области медицины и ветеринарии, но и в других областях.

Подготовила Светлана Колодиева



An important area of the Russian economy in need of import substitution is biochemical and instrumental express health diagnostics. The task of import substitution in this area is actively implemented by one of the leaders in scientific development and production of biochemical express diagnostic systems in our country – NPK “Biosensor AN” LLC. The company produces more than 50 kinds of high-precision test strips for human and animal health diagnostics, the presence of alcohol intoxication on the basis of body fluids. It also produces products for water analysis and water quality, and together with the Astra Scientific and Production Center, Russia’s first urine analyzer BIOS-A was developed and put into production. About scientific researches which are carried out within the walls of the enterprise, the difficulties faced by the company in 2022, the existing problems in Russia in the field of rapid diagnostics, plans and thoughts for the future, told us Alexey Gvozdev, director of “Biosensor AN” Ltd.



## ALEXEY GVOZDEV:

“FOR THE DEVELOPMENT OF NEW DOMESTIC PRODUCTIONS MANUFACTURERS NEED CONFIDENCE IN TANGIBLE STATE SUPPORT”

– Alexey, “Biosensor AN” is not only engaged in production, but also in direct development of new products. How many laboratories do you have? Who works in them? How is the research carried out?

– All our products are the result of scientific and research work in the field of fine chemical and biochemical technologies in the direction of “dry chemistry” and in the direction of research and development. The equipment used for the production of our rapid tests is created entirely by our specialists.

We have three laboratories: scientific, scientific-production, and scientific-design laboratories. In the scientific laboratory, specialists in the field of fine chemical technologies are engaged in scientific research. Engineers of various directions and specialties work in close contact with scientists in the scientific-production laboratory.

We regularly increase the production line of our diagnostic products. Ideas are born as we live and work, and specialists from all laboratories take part in their development. Each new idea is discussed, its feasibility is established, ways to achieve it are established, and then implementation begins.

– How effective is the rapid strip test?

– Diagnostic technologies by means of biochemical test strips are the fastest and most informative of all currently available in the world: the response time of the system ranges from a couple of seconds to one or two minutes.

– What problems now exist in the field of domestic express diagnostics?

– The disadvantage, and in some cases the inability to purchase raw materials and components, very long and expensive logistics. An unnecessarily bureaucratic procedure for mandatory registration of clinical laboratory diagnostic tools: at the moment, the state registration of medical devices (MI) under the national registration system has not been opened; the system of simple declaration by the manufacturer of making changes to the registration dossier for a medical device by the registering organization has not been worked out.

– What impact did the difficult economic processes that took place in Russia last year have on domestic express diagnostics?

– Logistics supplies from abroad of components and materials for production have collapsed. For more than six months, everyone had a state of shock. Now we are coping with this issue, although the cost of production has increased significantly due to the speculation of sellers and the increase in the cost of logistics.

The situation is worse with another: with the low exchange rate and the insecurity of the domestic market by the state from similar products coming from abroad, mostly from “friendly countries”, real domestic producers have ceased to be competitive.

Without the urgent introduction of state duties (40-50%) on imported similar products, the Russian medical industry will not last two years.

For the development of new domestic productions Russian producers need

confidence that it will be beneficial to them, that there is tangible state support: real import substitution (duties on the import of finished similar products), clear and transparent state order.

– Did “Biosensor AN” encounter any difficulties in connection with the sanctions imposed by unfriendly states?

– Of course, they arose, just like other domestic manufacturers. We are experiencing a shortage of enzymes necessary for the production of foreign enzymes, chemical, electronic components and components for the production of urine analyzers.

However, I firmly believe that we will gradually resolve all the issues that have arisen and are emerging.

– Alexey, what peaks and positive changes has “Biosensor AN” achieved in 2022?

– Last year we were able to seriously improve our products, the equipment necessary for production, optimized the production technology, and also created a new high-speed automatic urine analyzer with a detection rate of up to 800 analyzes per hour.

– Please share your ideas for this year. Are there any plans to expand the product range?

– It goes without saying that there are such plans! We plan to increase our product range with new rapid diagnostic systems not only in the medical and veterinary fields, but also in other areas.



## Елена Королькова: «УСПЕШНОСТЬ БРЕНДА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЗНАНИЯМИ, ЛИЧНЫМИ КАЧЕСТВАМИ, ОПЫТОМ ЕГО ОСНОВАТЕЛЯ»

Сибирский beauty-бренд KOROLKOVA уже более семи лет занимает лидирующие позиции на рынке косметики. Ценности бренда – это осознанный подход к красоте и здоровью, только качественные beauty-продукты и научный подход к созданию косметики. И это неудивительно, ведь KOROLKOVA – семейный бизнес учёных из Новосибирска, основательницей которого стала очаровательная бизнес-леди, мама троих детей, чемпионка мира по макияжу и боди-арту, а также автор первого современного учебника по профессиональному макияжу Елена Королькова.

### – Елена, как начался путь вашего профессионального становления?

– У меня несколько образований: я окончила факультет «Финансы и кредит», а затем факультет органической и неорганической химии, освоив другую специализацию. И всё же сначала мне довелось продолжительное время осваиваться и работать в сфере beauty-индустрии.

А ещё мне повезло с родственниками, которые так или иначе влияли на моё мировоззрение. Вся моя семья – это династия учёных, медицинских сотрудников и экономистов.

Попробовать себя в области визажа мне довелось случайно, но этого было достаточно для понимания того, что я нашла дело своей жизни. Работа приносила не только финансовое вознаграждение, но и истинное удовольствие, возможность реализовать себя. Я задалась целью стать профессионалом в этой области и выбрала для себя непростой и длинный путь. Я стала участвовать в конкурсах и мечтала стать чемпионкой мира. Днём я работала и училась, а вечером и ночью тренировалась. Оттачивала навыки чистоты растушёвки, скорость, симметрию, рисовала боди-арт, училась делать причёски, а также развивала вкус и копила багаж знаний. В последующие восемь лет меня ждали разносторонняя работа, бессонные ночи, кредиты, путешествия по разным странам со сборной России, стрессы и победы, знакомства и расставания, приключения, жёсткие и сложные ситуации в конкурирующей среде, радость и слёзы.

И вот в 2016 году в Сеуле моя мечта сбылась: я стала чемпионкой мира по парикмахерскому искусству и декоративной косметике. После этого я обрела уверенность в собственных силах и в том, что можно достичь любой поставленной цели.

### – Расскажите об истории бренда. Как удалось выиграть испытание конкуренцией?

– История бренда и производственной компании KOROLKOVA – это в первую очередь моя личная история. Я считаю, что

успешность бренда определяется успехом, знанием, личными качествами, опытом его основателя.

Развитие KOROLKOVA связано с моими мыслями, потребностями, болями и событиями моей жизни. Работая в beauty-индустрии, как стилист-визажист, я испытывала недостаток тех или иных косметических продуктов. То, чего мне не хватало в beauty-кейсе, я создала сама, добавила собственную линейку косметики. И по сей день я использую ту же самую тактику: создаю продукты «для собственных нужд».

### – Бренд KOROLKOVA – это ваша личная история. Скажите, как ваша семья помогает вам в вопросе развития бизнеса?

– Моя семья оказывала активную моральную поддержку, а также профессиональную помощь, за что я очень благодарна. Почти вся семья – что по моей линии, что по линии мужа – учёные. Мой муж – кандидат физико-математических наук, его родители – химики. Моя бабушка – биолог. Она занималась исследованиями в области клещевого энцефалита и участвовала в разработке вакцины. Один дедушка – геолог, другой – выдающийся врач. А ещё мой дядя был выдающимся профессором медицины, по его запатентованным научным разработкам выполняются сложнейшие операции по пересадке кожи по всему миру. Все мои друзья также учёные. Поэтому среда и круг общения направляют меня в вопросах личного развития и в профессиональной сфере деятельности.

*Елена Королькова написала первый современный учебник по профессиональному макияжу, который издаётся на русском и английском языках. Учебное пособие полностью описывает методику выполнения макияжа, техники коррективов, схемы растушёвки, даёт навыки по колористике, стилистике и многое другое. Материал подойдёт как тем, кто хочет освоить профессию визажиста, так и специалистам, желающим повысить свою квалификацию.*

### – Какими достижениями за минувший 2022 год вы гордитесь больше всего?

– В первую очередь мы гордимся тем, что вышли на международный уровень! И продолжаем расширяться и вести переговоры с новыми партнёрами из разных стран.

Второе значимое событие: в 2022 году мы вошли в список лучших товаров и услуг от «ГЕММА». Конкурс «ГЕММА» уже более 20 лет является одним из главных независимых проектов для формирования золотого фонда российских предприятий и компаний с высоким качеством продукции и услуг для жителей не только Российской Федерации, но и зарубежных стран. Качественный продукт – это одна из важнейших ценностей для нас.

Отдельно отмечу важный запуск нового продукта «Меморис»: жидкие пигменты предназначены для макияжа губ, глаз и скуловой коррекции. В коллекции представлено семь классических оттенков, которые носят имена женщин моей семьи, где каждый оттенок – это уникальный характер, история и судьба сильной и красивой женщины.

### – Какие планы вы ставите перед собой на ближайшее и далёкое будущее?

– В планах на будущее – продолжать активно развивать международное направление. На данный момент могу назвать несколько основных стран, где уже ведутся переговоры: Сербия, Китай, страны Аравийского полуострова.

Конечно, развитие внутри страны также остаётся нашим приоритетом. Мы планируем открыть порядка 100 магазинов по нашей франшизе. И для поддержания таких масштабов планируем расширение производственных мощностей, а именно – строительство и запуск собственной площадки замкнутого цикла производства в рамках национальной политики импортозамещения и развития косметической индустрии.

Подготовила  
Виктория Лукьянова



**T**he Siberian beauty brand KOROLKOVA has been a leader in the cosmetics market for over seven years. The brand values include a conscious approach to beauty and health, only quality beauty products and a scientific approach to the creation of cosmetics. KOROLKOVA is a family business of scientists from Novosibirsk. Its founder is a charming businesswoman, mother of three children, world champion in makeup and body art, and author of the first modern textbook on professional makeup Elena Korolkova.

## Elena Korolkova:

“THE SUCCESS OF A BRAND IS DETERMINED BY THE KNOWLEDGE, PERSONAL QUALITIES AND EXPERIENCE OF ITS FOUNDER”

– *Elena, how did your professional path begin?*

– I have several degrees: I have a degree in finance and credit, and then I completed a degree in organic and inorganic chemistry, mastering a different specialization. However, at first I had the opportunity to get to know and work in the beauty industry for a long time.

I was also lucky to have relatives who have influenced my worldview in one way or another. My whole family is a dynasty of scientists, health professionals and economists.

I had a chance to try my hand at makeup by chance, but it was enough to realize that I had found my life's work. It was not only financially rewarding, but also a real pleasure and a chance to realize myself. I set a goal to become a professional in this field and I chose a long and difficult path. I began to participate in competitions and dreamed of becoming a world champion. I worked and studied during the day and practiced at night and in the evening. I honed my skills in clean blending, speed, symmetry, painting body art, learning to do hair, as well as developing taste and accumulating baggage of knowledge. In the next eight years I faced versatile work, sleepless nights, loans, travelling to different countries with the Russian team, stress and victories, acquaintances and separations, adventures, harsh and challenging situations in a competitive environment, joy and tears.

And in 2016 in Seoul my dream came true: I became a world champion in hairdressing and decorative cosmetics. After that I gained confidence in my own abilities and in the fact that it is possible to achieve any goal I set.

– *Tell us about the history of the brand. How did you manage to win the test of the competition?*

– The history of the brand and the production company KOROLKOVA is primarily my personal history. I believe that the success of a brand is defined by the success,

knowledge, personal qualities and experience of its founder.

The development of KOROLKOVA is connected to my own thoughts, needs, pain and events in my life. Working in the beauty industry, as a stylist and make-up artist I experienced a lack of certain cosmetic products. The things that I lacked in my beauty case, I created myself, and added my own line of cosmetics. And to this day I use the same approach: I create products “for my own needs”.

– *The KOROLKOVA brand is your personal history. Tell us, how does your family help you in the matter of business development?*

– My family gave me active moral support as well as professional help. For that I am very grateful. Almost all of my family, on my side and on my husband's side, are scientists. My husband is a candidate of physical and mathematical sciences, his parents are chemists. My grandmother is a biologist. She has done research on tick-borne encephalitis and was involved in the development of the vaccine. One of my grandfathers is a geologist, the other is an outstanding doctor. Also, my uncle used to be a distinguished professor of medicine, and his patented scientific research is used to perform extremely complex skin grafting surgeries all over the world. All my friends are also scientists. That's why my environment and social circle guide me in my personal and professional development.

*Elena Korolkova has written the first modern textbook on professional makeup, which is available in Russian and English. The textbook thoroughly describes the methodology of performing makeup, correction techniques, blending schemes, provides skills in color theory, stylistics, and much more. The book will be useful both for those who wants to master the profession of a make-up artist, and for specialists wishing to improve their qualification.*



– *What achievements of the past year 2022 are you most proud of?*

– First and foremost, we are proud of the fact that we went international! And we continue to expand and negotiate with new partners from different countries.

The second significant event – in 2022 we were included in the list of “the best goods and services from GEMMA”. GEMMA contest has been one of the main independent projects for over 20 years for forming a golden fund of Russian enterprises and companies with high quality products and services not only for residents of the Russian Federation, but also for residents of foreign countries. Quality product is one of the most important values for us.

I would like to separately mention an important launch of the new product “Memory”: liquid pigments for makeup of lips, eyes and cheekbone correction. There are 7 classic shades in the collection, which are named after the women of my family, where each shade represents a unique character, history and destiny of a strong and beautiful woman.

– *What plans do you have for the near and distant future?*

– The plans for the future are to continue to actively develop the international direction. At the moment I can name a few main countries where negotiations are already taking place: Serbia, China, and the countries of the Arabian Peninsula.

Of course, development within the country also remains our priority. We plan to open about 100 stores under our franchise. And in order to maintain this scale, we plan to expand our production capacity, specifically the construction and launch of our own closed-cycle production site as part of the national policy of import substitution and development of the cosmetics industry.

Prepared  
by Victoria Lukyanova

## «ВАЙ ТАЙ»:

### ДЛЯ ТЕХ, КТО ЛЮБИТ СЕБЯ

Слегка переделаем старую поговорку: «Если Таиланд не идёт к человеку, сто человек идёт...» Впрочем, дорога туда дальняя. Но зато в Москве и других российских регионах действует сеть тайского спа «Вай Тай», с генеральным директором и основательницей которой, Ларисой Анч, мы сегодня и беседуем.

**– Почему любить себя нужно не меньше, чем ближнего своего?**

– Этот вопрос обсуждается с многих точек зрения и разными специалистами. Только в ресурсном, здоровом состоянии вы максимально можете помочь ближнему. А значит, в центре вашего внимания должны быть вы сами! Благодаря профессионализму мастера во время массажа вы получаете не только физическое воздействие, мануальную терапию, но и эмоциональное расслабление. Мы улучшаем как физическую форму человека, так и его ментальное состояние. Гости, выходящие из салона «Вай Тай», говорят обыкновенно: «Как же хорошо!»

В своей работе мы делаем акцент на любви к людям, на заботе, на их комфортном пребывании у нас и отличном сервисе. Именно поэтому наш слоган так и звучит: «Вай Тай» – для тех, кто любит себя».

**– А если любовь хочется выразить ближнему?**

– Тогда вы преподносите ему в подарок такое событие, как посещение спа, даря любовь, яркие эмоции, уважение, подчёркивая статус. Двери салонов «Вай Тай» открыты: мы готовы стать проводниками вашей любви к родным, коллегам, друзьям. Сертификат с доставкой можно заказать в несколько кликов на сайте.

**– Познакомившись или ещё раз убедившись в том, какое это чудо – тайский массаж, человек может пожелать, чтобы эта радость стала доступной как можно большему числу людей. И как говорится: «Франшиза ему в руки!» Число салонов в вашей сети приблизилось к 70, и большинство из них работает по франшизе. Что необходимо иметь будущим партнёрам, а что предоставляете вы?**

– Среди главных качеств наших потенциальных партнёров-франчайзи стоит выделить сервисность и клиентоориентированность. Миссия «Вай Тай» – делать людей счастливыми, а счастье – оно всегда «штучное», без души его не создать.

Если кто-то полагает, что бизнес тайского спа можно поставить на поток или оцифровать, чтобы далее управлять им дистанционно, он ошибается: так не полу-

чится. Каждый наш салон согревает яркая звезда – его собственник. Партнёров мы подбираем именно «по духу». На первое место ставим любовь к гостю.

Ждём мы от наших потенциальных партнёров ещё и трудолюбия. Я верю в то, что терпение и труд всё перетрут. У нас нет ни одного партнёра, который, трудясь с отдачей, не получил бы прибыли. Но нужно уделять внимание этому бизнесу.

Третье важное составляющее качества наших франчайзи – желание повышать свою экспертность. Сообщество наших франчайзи – это клуб по интересам. Мы проводим бизнес-завтраки по самым разнообразным темам: финансовая грамотность и тонкости учёта, стратегии личностного роста и даже крипторынки. Всё это значимые для наших франчайзи темы, которые расширяют кругозор и делают нас сильнее.

Любопытство и желание учиться, становиться экспертом в разных сферах жизни, – вот качества, которые объединяют наших партнёров. И если вы готовы к переменам и обучению, вам будет комфортно в нашем сообществе франчайзи.

Перечень того, что «Вай Тай» даёт партнёрам сети, внушительный. Самое ценное в нём – это накопленные за 15 лет наработки в сфере массажа и спа, в области маркетинга и продвижения, а также опыт работы с иностранным персоналом. Плюс пошаговый план по созданию салона с нуля, а при покупке уже действующего салона – его адаптация и введение партнёра в тонкости этого бизнеса. Вопросов без ответов у нас нет – или мы находим их вместе.

**– Занимаетесь ли вы столь модным сегодня импортозамещением или главные мастерицы приезжают в ваши салоны из Королевства Таиланд? Реально ли научить русских специалистов искусству тайского массажа?**

– Обучить тайскому массажу и спа можно разве что единичных специалистов. Сердце



тайского бизнеса – тайский персонал. Мы постоянно находимся в поисках альтернативных решений по найму персонала, но лучше тайландок никого не нашли. По уровню массажа к ним приближаются разве что специалисты с острова Бали. Конечно, ряд наших салонов точно интегрирует хорошего косметолога или мастера по массажу для коррекции фигуры, если этот специалист обучен и имеет соответствующий сертификат. Но на глобальном уровне тайландки делают массаж лучше всех, это неоспоримый факт. Поэтому по пути импортозамещения мы не идём.

**– Наибольшей высоты – во всех смыслах этого слова – достиг ваш салон «Вай Тай Сити – Оазис будущего». Что дальше?**

– Спасибо, что отметили наш флагман, расположенный на 84 этаже башни «Федерация». Это действительно наша гордость. По сочетанию услуг массажа, новаторству дизайнера и восторгу от впечатлений равных ему нет в России, да и, не побоюсь громкого слова, на европейском рынке. Что дальше? «Вай Тай» – не из тех компаний, которые ставят сугубо количественные цели. При формировании стратегии развития мы больше думаем о сохранении качества услуг и душевной атмосферы. С большим ростом потока клиентов эти понятия не сочетаются. Поэтому для нас основной целью остаётся «делать каждого гостя счастливым, оказывать очень качественный сервис в уникальных аутентичных тайских локациях». А выйдем ли мы на международные рынки? Пусть это пока остаётся интригой...

**Подготовил Алексей Сокольский**



Let's slightly modify the old proverb: "If Thailand won't go to a man, a man must go to..." Although the way there is a long one. However, there is a network of Thai SPA "Wai Thai" in Moscow and other Russian regions, and today we are talking to its founder and general director Larisa Anch.

## "WAI THAI": FOR THOSE WHO LOVE THEMSELVES

– *Why should we love ourselves as much as we love our neighbor?*

– This question is discussed from many points of view and by many specialists. Only in a resource, healthy state you can help your neighbor as much as possible. This means that you must be in the center of your attention! Thanks to the professionalism of a master during the massage you receive not only a physical impact, manual therapy, but also an emotional relaxation. We improve both the physical form and the mental state of a person. The guests coming out of the Wai Thai salon usually say: "It feels so good!"

In our work we focus on the love for people, on caring, on their comfortable stay with us and excellent service. That's why our slogan is: "Wai Thai is for those who love themselves."

– *And what if you want to express your love to your neighbor?*

– Then you give that person a gift such as a visit to the spa, offering love, vivid emotions, respect and emphasizing the status. The doors of "Wai Thai" salons are open: we are ready to be conductors of your love to your relatives, colleagues and friends. You can order a certificate with a delivery in a few clicks on our website.

– *After becoming acquainted or once again convinced in how wonderful Thai massage is, a person may wish that this joy would become available to as many people as possible. And, as they say, "the franchise is in their hands"! The number of salons in your network is close to 70, and most of them are franchised. What qualities do your future partners need to have, and what do you provide?*

– Among the main qualities of our potential partners-franchisees are service and client orientation. Wai Thai's mission is to make people happy, and happiness is always a "piece" thing, you can't create it without soul.

If anyone thinks that the Thai spa business can be put on stream or be digitized in order to operate it remotely, they are wrong: it doesn't work that way. Each of our salons is being warmed by a bright star – its owner. We select partners who are close to us "in spirit". We put the love for our guests above all else.



We also expect hard work from our potential partners. I believe that patience and perseverance surmount every difficulty. We do not have a single partner who, by working hard, would not make a profit. But you have to give the business the attention it requires.

The third important quality component of our franchisees is the desire to improve their expertise. Our franchisee community is a hobby club. We organize business breakfasts on a wide variety of topics: financial literacy and accounting subtleties, personal growth strategies, and even crypto markets. These are all significant topics for our franchisees that broaden our horizons and make us stronger.

Curiosity and a willingness to learn, to become an expert in different areas of life – these are the qualities that bring our partners together. And if you're ready for change and for learning, you'll be comfortable in our franchisee community.

The list of what Wai Thai offers its partners is impressive. The most valuable thing in it is the accumulated 15 years of experience in massage and spa, in marketing and promotion, as well as the experience of working with

foreign personnel. Plus a step by step guide on how to create a salon from scratch, and if you buy an existing salon – its adaptation and introduction of the partner to the nuances of this business. We have no questions without answers, and if there are, we find those answers together.

– *Are you engaged in "import substitution", which is so popular today, or do the main masters come to your salons from the Kingdom of Thailand? Is it possible to teach Russian specialists the art of Thai massage?*

– It is possible to teach Thai massage and spa to only a few professionals. The heart of Thai business is the Thai staff. We are constantly looking for alternative solutions for hiring staff, but we have not found anyone better than Thai women. In terms of the massage quality the only specialists that come close to them are the ones from Bali. Of course, some of our salons do integrate a good beautician or a massage specialist for figure correction, if this specialist is trained and has the corresponding certificate. But on a global level, Thai women do massage better than anyone else, this is an undeniable fact. That's why we are not taking the path of import substitution.

– *The greatest height – in every sense of this word – has been reached by your salon "Wai Thai City – Future Oasis". What's next?*

– Thank you for acknowledging our flagship, located on the 84th floor of the Federation Tower. It is, indeed, something we are very proud of. In terms of the combination of massage services, design innovation and pure delight of the experience, it has no equals in Russia and, dare I say, in the European market as well. What's next? "Wai Thai" is not the kind of company that sets purely quantitative goals. When forming a development strategy, we think more about preserving the quality of services and warm atmosphere. These concepts are not compatible with a big increase in the flow of clients. Therefore, our main goal is to make every guest happy by providing very high level of service in unique authentic Thai locations. But will we enter international markets? Let this remain an intrigue for now...

Prepared by Alexei Sokolsky



## Арсений Федоткин, ГК Selecty, – О МИФАХ И РЕАЛЬНОСТИ ИТ-СФЕРЫ РОССИИ

**Г**руппа компаний (ГК) Selecty почти десять лет работает в сфере информационных технологий, специализируясь на поиске и аутсорсинге персонала. О том, какие сейчас возможности открываются перед ИТ-специалистами и какие мифы в этой области не имеют отношения к реальности, нашему журналу рассказал генеральный директор компании ГК Selecty Арсений Федоткин.

**– Арсений Владимирович, 2022 год принёс изменения во многие направления бизнеса, а насколько этот тренд затронул ИТ-индустрию?**

– Информационные технологии не исключение. В 2022 году, в связи с выходом с рынка или приостановкой работы в России иностранных компаний, у российских ИТ-компаний появились новые возможности и новые вызовы. В течение прошлого года и первого квартала текущего года удалось запустить достаточно много проектов, в том числе в рамках программ импортозамещения. Можно сказать, что сложившаяся в мире ситуация определённым образом стимулировала развитие нашей сферы. В то же время мы столкнулись с новыми вопросами, которые потребовали оперативных и гибких решений. В частности, с оттоком из страны ИТ-специалистов.

**– По вашим оценкам, какое количество айтишников уехало за границу? Как их отъезд повлиял на российский рынок разработки программного обеспечения?**

– По данным министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Максута Шадаева, около 100 тыс. ИТ-специалистов находится сейчас за пределами России. Тем не менее около 80% из них продолжают работать на российские компании. Другие оценки достаточно противоречивы, и непонятно, насколько они соответствуют действительности.

Если говорить о нашей компании, мы также отметили относительно невысокий отток специалистов по итогам 2022 года. Очевидно, что сейчас найти работу за рубежом россиянам не так просто, как это может показаться. Зарубежные работодатели не горят желанием брать на себя вопрос легализации сотрудников, оформление необходимых документов остаётся на самом сотруднике.

Ещё одна причина – достаточно высокие зарплатные ожидания российских специалистов. Уровень разговорного английского

также является проблемой большинства соискателей. К этому добавляются сложности с разницей корпоративных культур. Кроме того, ИТ-индустрия, в частности финтех, за рубежом не так развита, как в России. Как следствие, рынок ИТ-вакансий за пределами РФ не такой «голодный»: карьерные консультанты оценивают срок поиска новой работы в 6 месяцев (в России – максимум 1 месяц для опытного специалиста).

**– По данным сервиса «Хабр Карьера», компании начали снижать свои зарплатные предложения. Так ли это, на ваш взгляд, и есть ли снижение заработной платы в вашей компании?**

– На мой взгляд, ситуация на рынке сейчас несколько иная. Потребность в высококвалифицированных кадрах остаётся высокой, поскольку растёт количество запускаемых проектов.

По оценкам департамента ИТ-рекрутинга в ГК Selecty, уровень финансового вознаграждения кандидатов, указанный в открытых вакансиях, не только не снижается, но и продолжает расти. Вероятно, на статистику «Хабра» могли оказать влияние доходы тех, кто только начинает свою карьеру в ИТ. Кроме того, соискателей-джунов становится всё больше, но потребность в них растёт не так быстро.

**– Вы согласны с утверждением, что Россия по итогам принятия налоговых льгот стала одной из самых благоприятных юрисдикций для развития ИТ-бизнеса в мире?**

– Безусловно. В течение нескольких лет государство оказывает системную поддержку нашей отрасли, которая способствует развитию технологий в рамках цифровой трансформации. Речь идёт не только о льготных условиях для бизнеса, но и о других льготах и программах: например, о специальных ставках по ипотеке для тех, кто работает в ИТ-индустрии. В течение 2022 года также был принят ряд до-

полнительных мер для защиты интересов ИТ-специалистов. За пределами ИТ-комьюнити даже говорят о формировании «касты ИТ-специалистов» – настолько выраженной выглядит поддержка специалистов на государственном уровне.

Со своей стороны, мы, как ИТ-компания, обеспечиваем максимально комфортные условия для профессионалов, чтобы они могли в полной мере раскрыть свои таланты для создания новых выдающихся ИТ-продуктов.

**– Игорь Пивоваров, главный аналитик Центра искусственного интеллекта МФТИ, сказал, что искусственный интеллект скоро будет готов полностью заменить специалистов, пишущих код по техническому заданию. Так ли это и, на ваш взгляд, сколько ещё должно реально пройти времени, чтобы ИИ смог заменить ИТ-спецов?**

– Представление миру новых возможностей искусственного интеллекта по уровню значимости для человечества – на уровне изобретения калькулятора. Это действительно впечатляющая по своему потенциалу история. Но до того времени, когда машины полностью заменят людей и оставят их без работы, ещё далеко.

Пройдёт не один год, прежде чем искусственный интеллект перестанет быть игрушкой и станет полноценным инструментом. Конечно, ряд задач нейросети способны решать уже сейчас. Однако им всё ещё требуется оператор, который должен контролировать и корректировать полученный материал.

Какой вывод можно из этого сделать? ИИ постепенно становится подспорьем для ИТ-специалистов, но полностью заменить их в ближайшем будущем, скорее всего, не сможет. Технологии пока по-прежнему создают люди!

Подготовила Варвара Можяева



**T**he Selecty Group has been working in the field of information technology for almost ten years, specializing in the search and outsourcing of personnel. Arseniy Fedotkin, General Director of Selecty, told our magazine about what opportunities are now opening up for IT specialists and which myths about this field are no longer relevant.

## Arseniy Fedotkin, Selecty, – ABOUT THE MYTHS AND REALITY OF THE RUSSIAN IT INDUSTRY



– *Arseniy Vladimirovich, the year 2022 has brought changes to many business areas. How much has this trend affected the IT industry?*

– Information technology is no exception. Due to the termination or suspension of foreign business activity in Russia in 2022, local IT companies will face new chances and problems. During the past year and the first quarter of this year, we managed to launch quite a lot of projects, including several import substitution programs. We can say that the current situation in the world has encouraged the development of our sphere in a certain way. At the same time, we faced new challenges that required prompt and flexible solutions. The one that especially stands out is the outflow of IT specialists from the country.

– *According to your estimates, how many IT specialists have gone abroad? How did their departure affect the Russian software development market?*

– According to the minister of digital development, communications, and Mass Media of the Russian Federation Maksut Shadaev, approximately 100 thousand IT specialists are now accommodated outside Russia. Nevertheless, about 80% of them continue to work for Russian companies. Other estimates appear to be quite contradictory, and it is unclear whether they reflect the real picture.

Speaking of our company, we also noted a relatively low outflow of specialists by the end of 2022. Currently, it is not as easy for Russians to find a job abroad as it may seem. Foreign employers are not eager to take on the legalization of employees, the responsibility of preparing the necessary documents relies on the employee himself.

Another reason is the rather high salary expectations of Russian specialists. The

level of spoken English is also an issue for most applicants. The difference in corporate cultures is another struggle that is difficult to overcome. Last but not least, the IT industry, fintech, in particular, is not as advanced abroad as in Russia. As a result, the market for IT vacancies outside the Russian Federation is not so “starving”: career consultants estimate the search period for a new job at 6 months (in Russia – approximately 1 month for an experienced specialist).

– *According to the Habr Career service, companies have begun to reduce their salary offers. Is this so, in your opinion, and is there a reduction in wages in your company?*

– In my opinion, the market situation is somewhat different now. The need for highly qualified personnel remains high, as the number of projects being launched is growing.

According to the estimates of the Selecty IT recruiting department, the level of financial remuneration of candidates indicated in open vacancies is not only not decreasing, but also continues to grow. Probably, the statistics of Habr could be influenced by the incomes of those who are just starting their career in IT. In addition, there are more and more junior applicants, but the need for them is not growing so fast.

– *Do you agree with the statement that Russia, following the adoption of tax incentives, has become one of the most favorable jurisdictions for the development of IT business in the world?*

– Definitely. For several years, the state has been providing systematic support to our industry, which contributes to the development of technologies within the framework of digital transformation. We are talking not only about preferential conditions

for business, but also about other benefits and programs: for example, about special mortgage rates for those who work in the IT industry. During 2022, a number of additional measures were taken to protect the interests of IT specialists. Outside of the IT community, they even talk about the formation of an “IT specialists caste” – so pronounced is the support of specialists at the state level.

For our part, we, as IT companies, provide the most comfortable conditions for professionals so that they can fully unleash their talents to create new outstanding IT products.

– *Igor Pivovarov, chief analyst at the MIPT Artificial Intelligence Center, said that artificial intelligence will soon be ready to completely replace specialists writing code according to the technical task. Is this so and, in your opinion, how much time should pass for AI to be able to replace IT specialists?*

– Introduction of new artificial intelligence capabilities based on the level of significance for humanity can be compared to the importance of the invention of the calculator. This is a really impressive invention in its potential. But we are still far away from the time when machines will completely replace people and leave them without work.

It will take years before artificial intelligence ceases to be a toy and becomes a full-fledged tool. Of course, neural networks are able to solve a number of tasks right now. However, they still need an operator who must monitor and correct the received output.

What conclusion can be drawn from this? AI is gradually becoming an aid for IT specialists, but it will most likely not be able to completely replace them in the near future. Technology is still being created by people!

**Prepared by Varvara Mozhayeva**

**Б**ренд Айтис.ио на рынке ИТ-технологий существует уже более шести лет. За это время компания зарекомендовала себя как надёжный партнёр в сфере информационных технологий и создания ИТ-решений. О планах по развитию компании и её уникальных разработках мы беседуем с Еленой Михеевой, исполнительным директором Айтис.ио.

## АЙТИС.ИО: СТАБИЛЬНЫЕ ИТ-РЕШЕНИЯ



**– Елена, что входит в сферу деятельности Айтис.ио сегодня?**

– Айтис.ио разрабатывает стабильные ИТ-решения. Поставленные процессы внутри компании позволяют работать прозрачно, прогнозируемо по бюджетам и срокам, корректно выстраивать коммуникацию, как результат – предоставлять стабильные решения.

Компания имеет обширный опыт написания ТЗ ГОСТ-формата, также у нас есть собственный запатентованный шаблон технического задания по Agile-методологии (включён в нашу технологию разработки). Мы можем реализовывать как простые проекты, так и комплексные информационные системы или автоматизированные информационные системы.

Также мы активно практикуем CustDev-технологии, предлагаем услуги брендинга, создания сайтов, мобильных приложений, 3D- и промышленного дизайна.

Кроме того, Айтис.ио является официальным реселлером программного обеспечения «Р7-офис» – это российский аналог MS Office, который включён в реестр российского ПО и полностью отвечает всем необходимым требованиям Правительства РФ к офисному ПО, а также «Яндекс.Облако».

**– Кто является вашими клиентами и в чём основное преимущество Айтис.ио перед другими компаниями?**

– Ключевыми заказчиками нашей компании являются компании образовательного,

производственного и фармацевтического сектора: ЦО «Коалиция», «Первый Бит» и другие.

Наверное, самое главное, что я бы отметила среди наших преимуществ, – это то, что команда Айтис.ио разговаривает с бизнесом на языке бизнеса, а с разработчиками – на языке разработки. Мы умеем переводить с одного языка на другой, чтобы сформировать единое понимание для каждого участника проектной команды.

В своей деятельности мы руководствуемся тремя принципами сотрудничества: быстро, стабильно, надёжно. Для нас важен индивидуальный подход к каждому заказчику, а наша продуктовая команда готова эффективно воплощать ваши самые смелые идеи.

**– Расскажите, почему вы выбрали именно это направление деятельности для своей профессиональной реализации?**

– Вообще, эти темы мне были интересны с детства, в семье был бизнес в сфере разработки инновационных проектов, и мне, похоже, по наследству перешло желание этим заниматься, а с надёжными соратниками рядом любые цели достижимы.

Бизнес-аналитика, системная аналитика, проектирование информационных систем – всё это меня увлекает. С 1-го курса института я уже работала, с 2-го – программировала в фармацевтической компании, не было никаких сомнений в выборе профессии.

Получив степень магистра бизнес-аналитики и два красных диплома, весь свой опыт и знания я направила на создание собственной компании. Сегодня основная сфера моих профессиональных интересов – это разработка технологии, позволяющей результативно реализовывать инновационные проекты. Суть её заключается в настройке и использовании набора определённых методов и алгоритмов, которые позволяют за счёт грамотных управленческих процессов реализовать инновационный проект быстрее и эффективнее. В настоящее время я как раз пишу кандидатскую диссертацию по этой методике.

**– Что для вас является основополагающим в бизнесе?**

– Пожалуй, для бизнеса в сфере ИТ главным является кадровый ресурс. Найти сильных экспертов, замотивировать и сформировать команду, чтобы деятельность всех участников позволяла добиваться

синергетического эффекта, – это довольно сложный процесс. Для успешной работы в инновационной сфере крайне важны правильно выстроенные коммуникации, чётко поставленные задачи и корпоративная политика в отношении сотрудников. Как показывает опыт, люди готовы продуктивно и долгосрочно работать, если им интересно и комфортно. Поэтому мы стараемся фокусироваться на взаимоуважении, разделении ответственности и бонусах.

**– Расскажите об итогах 2022 года, каким он был для компании?**

– Год был непростым, мы испытывали определённую турбулентность, но знаете, по закону сохранения энергии: если где-то убывает, то где-то прибывает. И мы постарались отследить эти потоки, анализировали тенденции, выстраивали прогнозы. В тот момент, когда мы определили для себя вектор движения, пришлось провести коррекцию стратегии.

В итоге год стал для компании в чём-то фундаментальным, позволил заложить основу для новых полезных партнёрских и клиентских практик, согласовать намерения, реализация которых началась уже в текущем году. Плюс является то, что по итогам года возрос спрос на наши услуги со стороны российского бизнеса, который сегодня готов вкладываться в отечественные инновационные разработки.

**– Какие есть планы у Айтис.ио на ближайшее время?**

– В настоящее время мы сосредоточены в основном на трёх приоритетных проектах, они крайне интересны, но, к сожалению, не могу разглашать детали: это является коммерческой тайной. Агентские проекты, где мы разрабатываем ИТ-решения для заказчика, также остаются для нас приоритетом.

Помимо этого, мы планируем расширять географию присутствия – выходить на международный рынок, особенно нам интересно сотрудничество с турецкими заказчиками, работаем над развитием этого направления.

Ну и конечно, продвижение и дальнейшее совершенствование собственной технологии реализации инновационных проектов, позволяющей клиентам минимизировать риски и принимать наиболее выгодные решения для результативного использования своих ноу-хау.

**Подготовила Екатерина Золотарёва**



## I-TIS.IO: STABLE IT SOLUTIONS

**I**-tis.io brand has been on the IT market for more than 6 years. During this time the company has shown itself as a reliable partner in IT and IT-solutions creation. Elena Mikheeva, executive director of i-tis.io, tells about the company development plans and its unique developments.



– **Elena, what is the scope of i-tis.io's business today?**

– I-tis.io develops stable IT solutions. The processes set up within the company allow us to work transparently, predictable in terms of budgets and deadlines, to build communication correctly and as a result, to provide stable solutions.

Our company has extensive experience in writing TOR in GOST format, we also have our own proprietary template of requirements specification by Agile-methodology (included in our development technology). We can implement simple projects as well as complex information systems or automated information systems.

We also actively practice CustDev technologies, offer branding services, website creation, mobile applications, 3D and industrial design.

In addition, i-tis.io is an official reseller of R7-Office software – a Russian analogue of MS Office, which is included in the register of Russian software and fully meets all the necessary requirements of the Russian Government for office software, as well as Yandex Cloud.

– **Who are your clients, and what is i-tis.io's main advantage over other companies?**

– The key customers of our company are companies from the educational, manufacturing, and pharmaceutical sectors: the Coalition Center, First Bit, and others.

Perhaps the most important thing I would mention among our advantages is that the i-tis.io team speaks the language of business to business and the language of development to developers. We know how to translate from one language to another to form a common understanding for each member of the project team.

In our work we are guided by three principles of cooperation: fast, stable, reliable. Individual approach to every customer is important for us, and our product team is ready to efficiently implement your most challenging ideas.

– **Tell us, why did you choose this line of activity for your professional realization?**

– In general, I have been interested in these topics since childhood, my family had a business in the development of innovative projects, and it seems that I inherited the desire to do this, and with reliable associates around, any goals are achievable.

Business analytics, systems analytics, information systems design – all this fascinates me. Since the 1st year of the institute I was already working, since the 2nd year I was programming in a pharmaceutical company, so I had no doubts about my choice of profession.

After obtaining the degree of Master of Business Analysis and two red diplomas, all my experience and knowledge I have directed to the creation of my own company. Today the main area of my professional interests is

development of technology, which allows to implement innovative projects efficiently. Its essence is to set up and use a set of specific methods and algorithms that allow due to competent management processes to implement an innovative project faster and more effectively. I am currently writing my PhD thesis on this methodology.

– **What is fundamental to your business?**

– Probably the most important thing for a business in the IT sphere is human resources. Finding strong experts, motivating and forming a team so that the activities of all participants could achieve a synergistic effect is quite a complicated process. For successful work in the innovative sphere, correctly built communications, clearly defined tasks and corporate policy in relation to employees are extremely important. Experience shows that people are willing to work productively and long term if they are interested and comfortable. That is why we try to focus on mutual respect, division of responsibility and bonuses.

– **Tell us about the results of 2022, what was it like for the company?**

– It was not an easy year, we had some turbulence, but you know, according to the law of conservation of energy, if somewhere there is a decrease, then somewhere there is an increase. And we tried to follow these flows, analyzed trends and made forecasts. At the moment when we have defined movement vector for ourselves, we had to correct the strategy.

As a result, the year was something fundamental for the company, it allowed us to lay the foundation for new useful partnership and client practices, to agree on intentions, the implementation of which has already started this year. On the plus side, the demand for our services on the part of Russian business, which is now ready to invest in domestic innovations, has increased as a result of the year.

– **What are i-tis.io plans for the near future?**

– At the moment we are focusing mainly on three priority projects, they are extremely interesting, but unfortunately I cannot divulge details: this is a trade secret. Agency projects, where we develop IT solutions for the customer, also remain a priority for us.

In addition, we plan to expand our geography of presence – to enter the international market; we are particularly interested in cooperation with Turkish customers; we are working on the development of this area.

And, of course, the promotion and further improvement of our own technology of implementation and innovative projects, which allows customers to minimize risks and make the most profitable decisions on the effective use of their know-how.

Prepared by Ekaterina Zolotareva



**В** этом году ООО «Точные поставки» исполняется 11 лет. Бизнес, который начинался с открытия небольшой компании, созданной в 2012 году с целью упрощения поставок продукции для собственных нужд, давно трансформировался, и сегодня «Точные поставки» – это крупный холдинг с миллиардными оборотами, десятками тысяч сделок и клиентами в 29 странах мира. Он является членом торгово-промышленной палаты, активно сотрудничает с РЭЦ, регулярно занимает призовые места в региональных и федеральных конкурсах в области экспорта. Учредитель компании «Точные поставки» Сергей Лытко рассказал о лидерстве в бизнесе в новых экономических реалиях.

## «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»: ЭКСПОРТ ПОД КЛЮЧ

Санкции, введённые западными странами в отношении России, уход с рынка международных игроков, запрет на поставки целого ряда товаров из стран ЕС и США оказали существенное влияние на логистические схемы: целые маршруты, которые использовались ранее для международной торговли, оказались недоступны. В целом можно сказать, что сегодня главные затруднения в логистике вызваны двумя факторами: это бешеный рост ставок на перевозку и увеличение сроков доставки из-за перегруженности портов, очередей на границе и сокращения количества транспорта в целом. Мы всегда видели свою миссию в том, чтобы сделать международную торговлю простой и безопасной для любого бизнеса, обеспечивая профессиональную организацию экспортно-импортных сделок, а также давая возможность компаниям легко выходить на международные рынки. И должен сказать, что, несмотря на то, что сфера логистики в новых экономических реалиях оказалась одной из самых пострадавших, мы не только не сбавили обороты, но и смогли вырасти. Когда говорят, что «кризис – это время возможностей», я могу с этим согласиться, но только с оговоркой: только для тех, кто имеет чувство рынка, умеет оперативно реагировать на потребности клиентов, быть гибким.

Когда ситуация на рынке логистики кардинально поменялась, мы смогли предложить нашим клиентам новые маршруты, которые позволяли им сохранять транспортировку

необходимых грузов. В частности, это удалось за счёт обширной географии компании. У нас открыты собственные представительства компании не только в России, но и в Узбекистане, Кыргызстане, Казахстане, Республике Беларусь. Наши собственные представительства в различных странах позволяют упрощать процедуры закупки для российских компаний.

В планах «Точных поставок» – продолжать расширять территорию присутствия, нарастив количество новых подразделений компании и спектр предоставления услуг для клиентов.

Кроме того, нам удалось сохранить для наших клиентов быстрое оформление поставок под ключ из России, позволяющее клиенту не отвлекаться от основного бизнеса на вопросы транспортировки. В компании давно отточена схема, когда мы заключаем договор с клиентом, договор с продавцом; технически российский продавец продаёт нашей компании, мы же полностью подготавливаем всю документацию и оформляем по всем правилам продажу зарубежному покупателю. Это позволяет значительно упростить процедуру закупок; фактически российский продавец производит продажу внутри страны, у него нет необходимости переживать, что он что-то неправильно оформил, тревожиться о проблемах на таможне: все эти риски мы берём на себя.

Кроме того, за счёт правильных решений по автоматизации бизнеса, грамотно-

го управления финансами мы встретили новые вызовы в оптимальной форме, и в то время, когда многие компании упали в объёмах, а то и вовсе покинули рынок, мы сохранили стабильное положение.

В 2022 году мы расширили свою географию присутствия, открыв собственную компанию на территории Узбекистана, добавили в портфель услуг компании ряд сервисов, благодаря которым смогли не только сохранить позиции, но и увеличить валовую выручку на 45% к прошлому году. С момента своего основания компания провела более 22 000 сделок с обширной географией поставок – 29 стран мира. Так что 2022 год, несмотря на всевозможные барьеры, оказался для нас успешным с точки зрения бизнеса. Недаром мы подтвердили своё лидерство и, как и в 2021 году, в 2022-м заняли 1-е место во всероссийской премии «Экспортёр года» в номинации «Треjder года» среди МСП.

Сегодня наша задача – ещё больше укрепить свои позиции, нарастив свою долю, и для этого открыты все возможности. В условиях, когда рынок сжимается, в условиях нестабильности и постоянных видоизменений клиенты ищут надёжного, профессионального и стабильного партнёра, который слышит их запросы и способен их выполнить, а мы – та самая компания, которая готова ответить на эти вызовы!

**Подготовила  
Александра Убоженко**





## “PRECISE DELIVERIES”: TURNKEY EXPORTS

**T**his year LLC “Exact Deliveries” turns 11 years old. The business, which began with the opening of a small company established in 2012 to simplify the supply of products for its own needs, has long been transformed, and today “Exact Deliveries” is a large holding company with billions of turnover, tens of thousands of transactions and customers in 29 countries. He is a member of the Chamber of Commerce and Industry, actively cooperates with the REC, regularly takes prizes in regional and federal export competitions. The founder of the company “Exact Deliveries” Sergey Lytko spoke about leadership in business in the new economic realities.

The sanctions imposed by Western countries against Russia, the withdrawal of international players from the market, the ban on the supply of a number of goods from the EU and the United States had a significant impact on logistics schemes: entire routes that were previously used for international trade turned out to be inaccessible. In general, we can say that today the main difficulties in logistics are caused by two factors: this is a frenzied increase in transportation rates and an increase in delivery times due to port congestion, queues at the border and a reduction in the number of vehicles in general. We have always seen our mission to make international trade simple and safe for any business, providing professional organization of export-import transactions, as well as enabling companies to easily enter international markets. And I must say that, despite the fact that the logistics sector in the new economic realities turned out to be one of the most affected, we not only did not slow down, but also managed to grow. When they say that “a crisis is a time of opportunity”, I can agree with this, but only with a caveat: only for those who have a sense of the market, are able to respond promptly to customer needs, be flexible.

When the situation in the logistics market changed dramatically, we were able to offer our customers new routes that allowed them to maintain the transportation of necessary

goods. In particular, this was achieved due to the extensive geography of the company. We have opened our own representative offices of the company not only in Russia, but also in Uzbekistan, Kyrgyzstan, Kazakhstan, and the Republic of Belarus. Our own representative offices in various countries make it possible to simplify procurement procedures for Russian companies.

The plans of “Exact Deliveries” are to continue to expand the territory of presence, increasing the number of new divisions of the company and the range of services for customers.

In addition, we have managed to keep for our customers a quick turn-key delivery from Russia, allowing the client not to be distracted from the main business by transportation issues. The company has long perfected a scheme when we conclude a contract with a client, a contract with a seller; technically, a Russian seller sells to our company, we fully prepare all the documentation and execute a sale to a foreign buyer according to all the rules. This makes it possible to significantly simplify the procurement procedure – in fact, a Russian seller makes a sale inside the country, he does not need to worry that he has issued something incorrectly, worry about problems at customs, we take all these risks on ourselves.

In addition, due to the right solutions for business automation, competent financial

management, we have met new challenges in an optimal form, and at a time when many companies have fallen in volume, or even left the market altogether, we have maintained a stable position.

In 2022, we expanded our geographical presence by opening our own company on the territory of Uzbekistan, added a number of services to the company’s portfolio of services, thanks to which we were able not only to maintain positions, but to increase gross revenue by 45% compared to last year. Since its foundation, the company has conducted more than 22,000 transactions with an extensive geography of supplies – 29 countries around the world. So 2022, despite all sorts of barriers, turned out to be a successful year for us from a business point of view. No wonder we have confirmed our leadership, and, as in 2021, in 2022 we took 1st place in the All-Russian Award “Exporter of the Year” in the nomination “Trader of the Year” among SMEs.

Today our task is to further strengthen our positions by increasing our share, and all opportunities are open for this. In conditions when the market is shrinking, in conditions of instability and constant changes, customers are looking for a reliable, professional and stable partner who hears their requests and is able to fulfill them, and we are the company that is ready to answer these challenges!

Prepared by Alexandra Ubozhenko

# «ТЕХТРЕЙД»: ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО

Компания «ТЕХТРЕЙД» позволяет удовлетворить потребности любого бизнеса на территории Московской области и всей России: грузы доставляются по всей стране. Сегодня «ТЕХТРЕЙД» – одна из крупнейших компаний в стране, предоставляющих услуги транспортировки и хранения грузов, а также обрабатывающих POSM-материалы на всех этапах: от производства до ремонта. Логистика – тяжёлая работа в режиме 24/7. Но сотрудников компании не пугают ни объёмы, ни специфика работы на предприятии. Они уверены, что успеха можно достичь в любом деле, если болеть за него всей душой и ставить перед собой конкретные цели. Руководитель транспортно-логистического оператора «ТЕХТРЕЙД» Екатерина Кочеткова знает всё необходимое о своих клиентах. Вследствие такого подхода формируются выгодные для них условия, а своевременное оказание услуг способствует эффективному и стабильному развитию компании.



**– Екатерина, как вы пришли к решению, что нужно уметь делать всё, так сказать, предоставлять условия под ключ?**

– Каждый руководитель бизнеса понимает, что в рамках его отрасли у компании должны быть разные направления для реализации. Например, кризис очень жестоко сказался на техническом мерчандайзинге: он практически сошёл на нет. Но мы «выжили» за счёт других направлений работы «ТЕХТРЕЙД». Очень многие компании сократили специалистов, но мы, как логистическая компания, готовая к гибкости, перестроились, стали оказывать другие услуги и предлагать сотрудникам другие должности без потери заработной платы. Как социально ответственный руководитель, я прекрасно понимаю, что у коллег есть семьи, которые необходимо содержать.

**– Как человек, работающий с компаниями разного масштаба и уровня, расскажите, пожалуйста, велики ли потери наших предприятий из-за политической обстановки?**

– У нас очень активные предприниматели, и многие быстро переориентировались на другое направление: кто-то стал открывать филиалы по всей стране, кто-то – скупать оставшийся на территории страны европейский бизнес, сохраняя рабочие места. Могу сказать, что у нас со складов ушли только европейские гиганты, которые реально сейчас переживают нелёгкие времена. Поэтому в этой ситуации Европа потеряла гораздо больше, чем Россия.

**– Насколько важно как можно больше знать о клиенте, который обращается к вам за той или иной услугой?**

– Конечно, мы стараемся получить максимум информации от клиента. Ведь нам необходимо просчитать рентабельность и окупаемость площадки. Более того, понимание, что это за компания, какой продукт, какие объёмы, какая логика движения товара, формат точек продаж, уровень продукта на рынке – всё это может позволить предложить клиенту выгодные условия.

Есть клиенты, которым мы сразу объясняем, где и каким образом они теряют деньги, а также предлагаем варианты, как их можно сэкономить. Например, у нас недавно состоялся разговор с руководством компании, которая продаёт индийскую сантехнику. Товар достаточно недешёвый в своём сегменте, как следствие – он практически перестал продаваться, а каждый новый приход продукции просто «ложился» на склад. Мы объяснили, что если они сделают скидку в точках продаж, то смогут неплохо сэкономить на хранении. И я считаю, что это один из важных подходов нашей компании: уважение клиента и предоставление оптимальных условий для каждого. Наша задача – чёткое и взаимовыгодное взаимодействие с клиентами.

**– Возможно ли сэкономить на логистике? Или нужно всё время вкладываться – и чем больше вложений, тем выше результат?**

– Настоящий логист – тот, кто хорошо считает затраты, и не только свои, но и клиента.

Многие руководители не задумываются о промежуточных результатах, но при правильном подходе и экспертном управлении на всех этапах можно сильно сэкономить

и инвестировать полученные средства в развитие компании.

Бывают такие случаи, когда клиенты просят предоставить дополнительное место для хранения, но действительно ли это нужно клиенту? В таких случаях мы помогаем компании проанализировать товарные запасы и ускорить процесс обработки продукции клиента, используя различные инструменты. Как результат – мы получаем оптимизацию, при которой компания заработала деньги и сэкономила на складировании. В данном случае и «ТЕХТРЕЙД» ничего не потерял, и клиенты остались максимально довольными – вот такой у нас подход в работе. Именно такое отношение и многостороннее сотрудничество ценятся нашими клиентами!

**– Какие есть планы на ближайший год, не думаете ли развиваться и за границами России?**

– Я развиваю компанию только в пределах нашего государства. В нашей стране есть все возможности для реализации амбиций. И даже сейчас, несмотря на сложную ситуацию в стране, мы расширяемся! «ТЕХТРЕЙД» предлагают складские и транспортные услуги в Казани, Питере, Екатеринбурге и других городах России благодаря наличию собственного разнотоннажного транспорта. Уже сейчас компания функционирует в 52 городах России, запланировано открытие ещё одного склада на территории Московской области: на севере или западе – ещё не решили. Планы есть, клиенты – тоже!

Подготовила Варвара Можалева



**T**ECHTRADE meets the needs of virtually any business in the Moscow region and all of Russia: deliveries are made all over the country.

Today TECHTRADE is one of the biggest companies in the country providing transportation and storage services, as well as handling POSM materials at all stages, from production to repair. Logistics is hard work 24/7. However, the employees are not frightened by the volume or the specific nature of the work at the company. They are convinced that success is possible in whatever you do if you put your heart and soul into the job and have concrete goals in mind. Ekaterina Kochetkova, Head of the transport and logistics operator TECHTRADE, knows everything about her clients. This approach results in favourable conditions for the clients and the timely provision of services contributes to the efficient and sustainable development of the company.

## TECHTRADE: THE OPTIMAL SOLUTION FOR EVERYONE

*– Ekaterina, how did you come to the decision to be able to do everything, so to speak, to provide “turnkey” conditions?*

– Every business leader understands that the company must have different lines of business within its industry to implement. For example, the crisis has had a very cruel effect on technical merchandising: it virtually came to naught. But we “survived” at the expense of other areas of TECHTRADE’s work. A lot of companies downsized specialists, but we, as a logistics company that is prepared to be flexible, have adapted, provided other services and offered employees other positions without any loss in their salaries. As a socially responsible manager, I am well aware that colleagues have families to support.

*– As someone who works with companies of different scale and level, could you please tell us how much our companies have lost because of the political environment?*

– We have very active entrepreneurs, and many of them were quick to change direction: some started to open branches all over the country, some started to buy up the remaining European businesses in the country, preserving their jobs. I can say that only European giants have left our warehouses, and indeed times are really tough for them, as I think. It seems to me that in this situation Europe has lost a lot more than Russia did.

*– How important is it to know as much as possible about the client who turns to you for this or that service?*

– Of course, we try to get as much information as possible from our clients. After all, we need to calculate the profitability and recoupment of the site. Moreover, knowing in advance what kind of company it is, what kind

of products it is, what volumes, the logic of the movement of goods, the format of the points of sale, the level of the product on the market – all this can enable us to offer the client more favourable conditions.

There are clients to whom we immediately explain where and how they lose money, and offer options on how they can save it. For example, recently we had a conversation with the management of a company which sells Indian sanitary ware. The product is not cheap enough in its segment, and as a consequence, it has practically stopped being sold, and every new arrival of the product has simply “gone into stock”. We explained that if they discounted at the point of sale, they could save quite a lot on storage. And I believe this is one of the important approaches of our company: respecting the customer and providing the best conditions for everyone. Our aim is to have a clear and mutually beneficial relationship with our customers.

*– Is it possible to save money on logistics, or do you have to invest all the time, and the more you invest, the higher the result?*

– A true logistician is one who is good at calculating costs, not only his own but also those of the client.

Many managers do not consider the intermediate results, but with the right approach and expert management at all stages, it is possible to save much money and invest it in the development of the company.

There are cases when clients ask for additional storage space, but do they really need it? In such cases, we help the company analyze inventories and speed up the processing of the client’s products, using various tools. The result is an optimisation in which the company makes money and



saves on storage costs. In this case, both TECHTRADE stands well without losing anything and the customers are as satisfied as possible, which is how we approach our work. This is exactly the attitude and multifaceted cooperation that our customers appreciate!

*– What are your plans for the year ahead, are you thinking of developing outside Russia as well?*

– I develop the company only on the territory of Russia. Our country has all the opportunities to realise our ambitions. And even now, in spite of the difficult situation in the country, we expand! TECHTRADE offers warehousing and transport services in Kazan, St. Petersburg, Yekaterinburg and other cities in Russia thanks to our own multi-tonnage transport. The company already operates in 52 cities in Russia, and plans to open another warehouse in the Moscow region, in the north or west – yet to be decided. We have plans, as well as clients!

Prepared by Varvara Mozhayeva

# Обязательная маркировка пива в 2023 году: КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ?

Правительством РФ 1 апреля 2021 года был запущен эксперимент по маркировке пива, завершение которого было намечено на 31 августа 2022 года. 20 августа 2022 года в целях поддержки бизнеса сроки окончания эксперимента были перенесены на 28 февраля 2023 года. Что ожидает пивную отрасль в ближайшем будущем в отношении системы маркировки «Честный ЗНАК»? Об этом – в беседе с директором «Вайландт Электроник» Сергеем Ватажицыным.

## – Стоит ли производителям пива ожидать новостей в 2023 году?

– Да: уже утверждено, что маркировка станет обязательной для пива в кегах с 1 апреля текущего года. Пиво в ПЭТ и стекле должно быть промаркировано в обязательном порядке с 1 октября 2023 года. Что касается иной потребительской упаковки – с 15 января 2024 года.

## – Как быть с пивом в танкерах или ЦКТ?

– Танкеры и ЦКТ не являются потребительской упаковкой, их маркировать не нужно. Если розлив из данной тары осуществляется сразу перед продажей продукции (если мы не разливаем заранее в ПЭТ и не перемещаем пиво в потребительской упаковке), то её маркировать не нужно (в случае розлива из ЦКТ в ресторане или своём магазине, расположенном прямо на производстве).

## – Что делать производителю, если он ещё не взаимодействовал с системой «Честный ЗНАК»?

– В таком случае производителю необходимо пройти несколько шагов:

- зарегистрироваться в системе маркировки «Честный ЗНАК»;
- описать продукцию для «Национального каталога РФ»;
- пополнить лицевой счёт в личном кабинете системы «Честный ЗНАК» и заказать коды маркировки;
- для печати кодов необходимо сформировать шаблон этикетки – например, в ПО «Тотал Марк»;
- после печати кодов нужно поместить их на продукцию – вручную или с помощью автоматического аппликатора;
- после нанесения кодов на продукцию требуется сделать отчёт об их использовании, включив в него те коды, которые вы использовали для печати, подписать его с помощью ЭЦП и отправить в систему «Честный ЗНАК»;
- перед продажей продукции необходимо ввести коды в оборот.



## – Какие производители пива могут обращаться к «Вайландт Электроник» за внедрением маркировки?

– Мы совершенно точно можем помочь промаркировать свою продукцию абсолютно всем производителям пива, которые выпускают до 40 тыс. единиц в час. Объёмы свыше 40 тыс. в час нужно анализировать в индивидуальном порядке.

## – Можете рассказать об уже имеющемся опыте внедрения каких-либо решений на пивных производствах?

– Поскольку на данном этапе обязательной маркировке подлежит только пиво в кегах, то и как такового внедрения там пока не требуется. Для этой категории производителей у нас есть «коробочное» решение, которое не требует сложных внедренческих мероприятий. Этот комплект состоит из десктопной и мобильной версий ПО, этикеточного принтера, терминала сбора данных и обучения. Что касается маркировки пивной продукции, производящейся в более крупных масштабах, то здесь тоже уже всё отлажено. Ранее была запущена обязательная маркировка воды, которая по своей сути очень похожа на то, что предстоит внедрить на пивных производствах. Нами была внедрена маркировка на таких крупных производствах воды, как Очёрский завод напитков, «Воргольская», и многих других. Поэтому внедрение маркировки на пивных заводах не станет проблемой ни для нас, ни для наших партнёров-производителей.

## – Спасибо вам за подробный диалог на тему маркировки пива. Можете дать напутствие производителям в заключение диалога?

– Не бойтесь маркировки, в ней нет ничего сложного. Мы всегда открыты для помощи всем участникам оборота.



The Government of the Russian Federation launched an experiment on beer labeling on April 1, 2021, the completion of which was scheduled for August 31, 2022. On August 20, 2022, in order to support business, the end dates of the experiment were postponed to February 28, 2023. What does the beer industry expect in the near future regarding the “Honest MARK” labeling system? About this – in an interview with the director of “Vaylandt Electronics” Sergey Vatazhitsyn.

## Mandatory beer labeling in 2023: HOW TO PREPARE?



- 
- **Should beer producers expect news in 2023?**
    - Yes: it has already been approved that labeling will become mandatory for beer in kegs from April 1 of this year. Beer in PET and glass must be marked without fail from October 1, 2023. As for other consumer packaging – from January 15, 2024.
  - **What about beer in tankers or CCT?**
    - Tankers and CCTS are not consumer packaging, they do not need to be labeled. If bottling from this container is carried out immediately before the sale of products (if we do not pour in advance into PET and do not move beer in consumer packaging), then it does not need to be labeled (in the case of bottling from the CCT in a restaurant or your store located right at the factory).
  - **What should the manufacturer do if he has not yet interacted with the Honest SIGN system?**
    - In this case, the manufacturer needs to go through several steps:
      - register in the Fair SIGN marking system;
      - describe the products for the “National Catalog of the Russian Federation”;
      - top up your personal account in the personal account of the Honest SIGN system and order marking codes;
      - to print codes, you need to create a label template, for example in Total Mark software;
      - after printing the codes, it is necessary to place them on the products, manually or using an automatic applicator;
      - after applying the codes to the products, it is required to make a report on their use, including in it those codes that you used for printing, sign it with an EDS and poison it into the Honest SIGN system;
  - before selling products, it is necessary to enter the codes into circulation.
    - **Which beer producers can apply to Vaylandt Electronics for the introduction of labeling?**
      - We can definitely help to label our products to absolutely all beer producers who produce up to 40 thousand units per hour. Volumes over 40 thousand per hour need to be analyzed individually.
    - **Can you tell us about the already existing experience of implementing any solutions in beer production?**
      - Since at this stage only beer in kegs is subject to mandatory labeling, then there is no need to introduce it as such yet. For this category of manufacturers, we have a “boxed” solution that does not require complex implementation measures. This kit consists of desktop and mobile versions of the software, label printer, data collection terminal and training. As for the labeling of beer products produced on a larger scale, everything has already been debugged here, too. Earlier, mandatory labeling of water was launched, which in its essence is very similar to what is to be implemented in beer factories. We have introduced labeling at such large water production facilities as the “Ochersky beverage plant”, “Vorgolskaya” and many others. Therefore, the introduction of labeling in beer factories will not be a problem either for us or for our manufacturing partners.
    - **Thank you for the detailed dialogue on the topic of beer labeling. Can you give a parting word to the producers at the end of the dialogue?**
      - Don’t be afraid of labeling, there’s nothing complicated about it. We are always open to help all participants of the turnover.



## ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО:

«Сегодня ГК «КЕЛЕАНЗ Медикал» комплексно решает задачу по созданию современной клиники»



**Г**руппа компаний «КЕЛЕАНЗ Медикал» – один из ведущих медицинских интеграторов Северо-Западного региона, в чьи компетенции входят реализация системных решений в сфере здравоохранения, оснащение медицинских учреждений. Сегодня мы пообщаемся с генеральным директором ГК «КЕЛЕАНЗ Медикал» Еленой Кириленко и узнаем, как грамотно подойти к вопросу руководства, чтобы превратить одну небольшую компанию в группу компаний профессионалов.

**– Елена Александровна, здравствуйте! В одном из прошлых интервью вы говорили о том, что на открытие собственного бизнеса в области поставок медоборудования и реализации комплексных медицинских проектов вас вдохновил опыт работы, полученный в другой компании. Расскажите, с чего вы начали выстраивание бизнес-процессов «КЕЛЕАНЗ Медикал»? Была ли у вас на тот момент команда единомышленников?**

– Команда единомышленников на тот момент действительно была. Нас было всего пять человек, но мы слажено работали и достигали высоких результатов. Я вспоминаю те времена с особой теплотой, потому что, несмотря на такой маленький, казалось бы, коллектив, наши результаты были просто замечательными.

Бизнес-процессы я начала выстраивать с самого начала создания компании, и здесь мне помог опыт работы в General Electric. На момент моей работы там, в конце девяностых – начале двухтысячных, это была одна из крупнейших международных корпораций, где бизнес-процессы были точно и эффективно отлажены. И на момент, когда «КЕЛЕАНЗ Медикал» уже активно развивалась на рынке, некоторые наши зарубежные партнёры отмечали, что мы не совсем обычная российская компания с высокими стандартами работы. Когда они узнавали о моём прошлом опыте, то понимали, почему наши бизнес-процессы корректны и слажены.

**– Сейчас в вашей компании работает более 30 человек, а особую гордость вызывает работа сервисных инженеров. Скажите, какие требования к специалистам вы предъявляете? Мотивируете ли своих сотрудников?**

– В апреле этого года «КЕЛЕАНЗ Медикал» исполнится 16 лет, и действительно: сервисная служба – это моя гордость! У нас есть сотрудники, которые работают с момента создания компании, имеют опыт работы на различных зарубежных заводах, поэтому у каждого из них есть увесистый комплект сертификатов обучения на производственных предприятиях по всему миру. Мы стараемся продолжать их обучение и дальше, вводить мотивационные программы, позволяющие ощутить свою востребованность в компании. Такие меры распространяются не только на сервисную службу, но и на весь штат сотрудников.

**– Сегодня многие предприниматели говорят о том, что для правильного выбора сотрудников необходимо разбираться в специфике их работы. Скажите, вы согласны с данным убеждением? Почему?**

– Я абсолютно согласна с таким убеждением, хотя, наверное, с точки зрения теории менеджмента и управления это не совсем правильно. Считается, что необходимо нанимать высококлассных специалистов, делегировать и доверять им ряд обязанностей. И всё же в малом и среднем бизнесе руководитель должен иметь компетенции в разных

направлениях работы компании, потому что не всегда нанятый персонал ответственно относится к своей работе и вкладывает в неё душу. Поэтому необходимо иметь компетенции для того, чтобы контролировать рабочие процессы. Руководителю нужно регулярно повышать свою квалификацию и обретать новые компетенции. Конечно же, быть профессионалом во всём вряд ли получится, однако к этому стоит стремиться. В моём случае технические и инженеринговые компетенции позволяют направлять своих сотрудников, давать советы и, соответственно, выполнять поставленные задачи.

**– В организационной психологии люди делятся на прирождённых руководителей и ответственных исполнителей. По вашему мнению, какими качествами и способностями должен владеть хороший руководитель? Существует ли «рецепт эффективного директора»?**

– Известен факт, что только 5% людей способны быть предпринимателями. Совершенно не обязательно быть предпринимателем и руководителем для реализации внутреннего потенциала и успешности. Очень важны грамотные и ответственные исполнители.

Руководитель должен уметь слушать и слышать, быть в диалоге с клиентами, сотрудниками, нести ответственность за принятые решения, даже если они были неверными, уметь исправлять последствия допущенных ошибок. Также руководитель должен стремиться к развитию, уметь мотивировать свою команду и вести её за собой к тем большим задачам, к которым идёт бизнес.

**– Какими результатами деятельности «КЕЛЕАНЗ Медикал» за 2022 год вы гордитесь?**

– Мы стали группой компаний и с прошлого года активно занимаемся проектированием медицинских учреждений с помощью современных технологий, к которым относится ТИМ-моделирование. У нас появились высококлассные специалисты, умеющие применять данные технологии на практике.

Наша группа компаний занимается проектированием, разработкой медицинских технологий. У нас есть партнёры, с которыми мы работаем над строительством медицинских учреждений, комплексным оснащением, вводом в эксплуатацию. Сегодня ГК «КЕЛЕАНЗ Медикал» комплексно решает задачу по созданию современной клиники.

**– Какие планы ставите перед собой на будущее?**

– Развиваться и смело идти вперёд: усилить подразделение капитального строительства, увеличить количество цифровых проектов, расширить комплексный подход в решении задач наших заказчиков.

**Беседовала Виктория Лукьянова**



## ELENA KIRILENKO:

“Today KELEANZ Medical Group comprehensively solves the problem of creating a modern clinic”



KELEANZ Medical Group is one of the leading medical integrators in the North-West region whose competence includes implementation of system solutions in health care sphere, equipment of medical institutions. Today we will talk with Elena Kirilenko, CEO of KELEANZ Medical Group, and find out how to approach the issue of management competently in order to turn one small company into a group of professional companies.

*- Elena Alexandrovna, how do you do? In a previous interview you said that you were inspired to open your own business in the field of medical equipment supplies and implementation of complex medical projects by your work experience in another company. Tell us how you started building the business processes of KELEANZ Medical? Did you have a team of like-minded people at the time?*

- There really was a team of like-minded people at that time. There were only five of us, but we worked well together and achieved high results. I remember those times with special warmth, because, despite such a small, it would seem, team, our results were simply wonderful.

I started building business processes from the very beginning of the company's creation, and my work experience at General Electric helped me here. At the time of my work there, in the late 1990s and early 2000s, it was one of the largest international corporations where business processes were streamlined precisely and effectively. And at the time when KELEANZ Medical was already actively developing in the market, some of our foreign partners noted that we were not an ordinary Russian company with high standards of work. When they found out about my past experience, they understood why our business processes are correct and well-coordinated.

*- Now your company employs more than 30 people and we are especially proud of the work of service engineers. Tell me, what requirements do you set for your specialists? Do you motivate your employees?*

- In April of this year, KELEANZ Medical will celebrate 16th anniversary, and indeed, the customer service is my pride! We have employees who have been working since the company's inception, have experience in various foreign factories, so each of them has a hefty set of training certificates in manufacturing plants around the world. We try to continue their training further, to introduce motivational programs that allow them to feel that they are in demand in the company. Such measures apply not only to the service department, but also to the entire staff.

*- Today many entrepreneurs say that in order to choose the right employees it is necessary to understand the specifics of their work. Tell me, do you agree with this belief? Why?*

- I absolutely agree with this belief, although probably from the point of view of management theory and management it is not quite right. It is believed that it is necessary to hire high-class specialists, to delegate and trust them

with a number of duties. And yet in small and medium business a manager should have competences in different spheres of company's work, because hired personnel not always treat their work responsibly and put their heart into it. That is why it is necessary to have competences in order to control work processes. A manager needs to regularly improve their skills and acquire new competencies. Of course, being a professional in everything is unlikely to work, but it is worth striving for. In my case, technical and engineering competencies allow you to guide your employees, give advice and, accordingly, perform assigned tasks.

*- In organizational psychology, people are divided into natural leaders and responsible performers. In your opinion, what qualities and abilities should a good leader possess? Is there a "recipe for an effective director"?*

- It is a well-known fact that only 5% of people are capable of being an entrepreneur. You don't have to be an entrepreneur and a manager to realize your inner potential and to be successful. Competent and responsible performers are very important.

The manager should be able to listen and hear, be in dialogue with customers, employees, be responsible for the decisions made, even if they were wrong, be able to correct the consequences of mistakes made. Also, the manager should strive for development, be able to motivate their team and lead it to the big tasks that the business is going to.

*- What are the results of KELEANZ Medical's activities in 2022 that you are proud of?*

- We have become a group of companies and since last year we have been actively engaged in designing medical institutions using modern technologies, which includes team modeling. We have highly qualified specialists who are able to apply these technologies in practice.

Our Group of Companies is engaged in the design, development of medical technology. We have partners with whom we work on the construction of medical facilities, comprehensive equipment, commissioning. Today KELEANZ Medical Group is comprehensively solving the task of creating a modern clinic.

*- What are your plans for the future?*

- Develop and boldly go forward: to strengthen the department of capital construction, increase the number of digital projects, expand an integrated approach to solving problems of our customers.

**Interviewed by Viktoria Lukyanova**



## Ирина Скларова, «Мир Недвижимости»:

«Главная цель в жизни – служить людям. Поэтому наша компания всегда работает на результат»

**С**ейчас многие направления бизнеса претерпевают не лучшие времена, а в сфере недвижимости появляется всё больше новых возможностей и выгодных предложений. Однако люди по-прежнему сталкиваются с недобросовестными продавцами или риелторами, готовыми ввести в заблуждение покупателя ради личной выгоды. В агентстве «Мир Недвижимости» к клиентам принципиально иной подход. Ирина Владимировна Скларова, руководитель компании, рассказала нашему журналу о положении на сегодняшнем рынке недвижимости и о возможностях современных покупателей.

**– Ирина Владимировна, вы получили достойное образование в Государственном университете управления и имеете колоссальный опыт работы в сфере недвижимости. Расскажите, что вас подвигло открыть «своё дело»?**

– На всех предыдущих работах я чувствовала, что мне чего-то не хватает. Мне нужны были свободный график, отсутствие дресс-кода, хороший заработок, общение с людьми и возможность частых поездок – всё это я нашла в работе риелтора. Многим аспектам профессии риелтора обучилась самостоятельно методом проб и ошибок в небольшом агентстве в Дмитрове, в котором обучения как такового не было. Упорный труд и приобретённые навыки успешного риелтора позволили наработать клиентскую базу более 100 человек. Проработав там пять лет, поняла, что развиваться в данном агентстве больше некуда, и тогда я сделала шаг вперёд: организовала своё агентство «Мир Недвижимости», которое уже пять лет успешно осуществляет свою деятельность.

**– Агентство «Мир Недвижимости» было создано в подмосковном Дмитрове в 2018 году. Расскажите, пожалуйста, какие ценности компании и принципы работы с клиентами сформировались у вас за эти годы?**

– Как каждый человек движется по жизни, опираясь на свои ценности, так и мы в своей каждодневной работе руководствуемся ценностями нашей компании, которые были сформированы с самого основания: мы дорожим репутацией и отвечаем за результат нашей работы; мы профессионалы – опыт и знания позволяют нам качественно и в срок решать поставленные задачи; мы ценим время наших клиентов и партнёров и дорожим своим временем; мы в равной степени уважаем друг друга, наших клиентов и партнёров; высокая эффективность нашей работы является гарантией качества предоставляемых услуг; мы постоянно обучаемся и растём, повышая свою экспертность; мы всегда

защищаем интересы клиентов и соблюдаем партнёрские соглашения; мы открыты, порядочны и честны во всех своих отношениях, поэтому нам доверяют.

В нашей компании нет разделения клиентов на «своих» и «чужих», все равны и значимы. Мы несём ответственность как перед покупателем, так и перед продавцом, ведь сегодняшний продавец завтра может стать покупателем, и наоборот. Людям, не связанным с работой в сфере недвижимости, нет необходимости знать все тонкости профессии риелтора, ведь зачастую они продают или покупают недвижимость один раз в жизни. Благодаря своим профессиональным навыкам мы умеем выявлять потребности клиентов и, учитывая их пожелания, находить компромиссные решения. Наше агентство является членом Ассоциации «Гильдия риелторов Московской области» и НП «Российская гильдия риелторов», что гарантирует чистоту сделки, соблюдение Кодекса этики и стандартов практики работы на рынке недвижимости РФ.

Кроме того, партнёрские отношения с банками, нотариусами, кадастровыми инженерами, оценочными компаниями и многими другими специалистами позволяют нам решать поставленные задачи оперативно и качественно, тем самым мы экономим деньги, нервы и время наших клиентов.

**– Есть ли какие-то моменты и практика, на которые стоит обращать внимание продавцам и покупателям недвижимости при выборе риелтора?**

– Это сложно назвать правилами, но тем не менее... Как говорится, всё познаётся в сравнении. Поэтому при выборе риелтора тщательно изучите подход к работе нескольких компаний.

У добросовестных и успешных компаний во всех договорах должны быть учтены интересы обеих сторон и прописаны все возможные нюансы, что гарантирует исполнение обязательств.

Также я рекомендую обращать внимание на прозрачность работы компании: проверьте, действующая ли она; узнайте,

трудоустроены ли официально сотрудники, какие у неё отзывы на различных интернет-площадках (при этом важно отличать реальные отзывы от фейковых), работает ли компания с клиентами по договору или без него (профессионалы без договора не работают, т. к. ценят время клиента и своё).

Наша компания нацелена именно на комфорт клиентов. Сотрудники агентства «Мир Недвижимости» прекрасно понимают, сколько здоровья и сил отнимают такие передрыги, как судебные разбирательства с фирмами-однодневками, нетрудоустроенными «частными риелторами». Считаем, что любая покупка недвижимого имущества точно должна приносить удовольствие, чтобы потом не жалеть напрасно потраченного времени и средств. Продавая или покупая недвижимость, не стоит экономить на качественных услугах профессионального риелтора, которые в итоге обязательно себя оправдают.

**– Какие есть планы у агентства «Мир Недвижимости» на ближайшее будущее?**

– 2023 год для компании станет новым витком в развитии: наше агентство готово стать застройщиком. У нас подготовлены уникальные предложения, которые максимально соответствуют потребностям современного рынка недвижимости. Со всем скоро мы будем готовы предложить нашим клиентам максимально продуманные для комфортного проживания одно- и двухэтажные дома, расположенные в Дмитровском городском округе. С открытием нового направления наша команда пополняется новыми квалифицированными кадрами – строительными экспертами, проектировщиками, дизайнерами.

Наши планы остаются неизменными: мы предлагаем широкий спектр услуг в сфере недвижимости. При этом любые услуги можно получить как отдельно, так и в комплексе.

Мы считаем, что главная цель в жизни – служить людям, и наша команда всегда работает на результат.

**Подготовила Варвара Можалева**



## Irina Sklyarova from Mir

### Nedvizhimosti:

“The main goal in life is to serve people. Therefore our company always works for results”



**N**ow many business areas are going through hard times, and there are more and more new opportunities and profitable offers in the real estate sector.

However people still face unscrupulous sellers or realtors who are ready to mislead the buyer for personal gain. The agency Mir Nedvizhimosti (meaning “Real Estate World” in Russian) has a fundamentally different approach to clients. Irina Vladimirovna Sklyarova who is the head of the company told our magazine about the situation in today's real estate market and about the possibilities for modern buyers.

– *Irina Vladimirovna, you have a good education graduating from the State University of Management and much experience in real estate. Can you tell me what motivated you to start your own business?*

– At all previous jobs I felt that I lacked something. I needed a free schedule, no dress code, a good salary, socializing with people and the ability to travel frequently – I found all this in a realtor's job. I learned many aspects of the realtor profession by myself through trial and error in a small agency in Dmitrov, which had no training as such. Hard work and acquired skills of a successful realtor have allowed to develop a client base consisting of more than 100 people. After working there for 5 years, I realized that there was nowhere else to develop in this agency, and then I took a step forward: I organized my agency Mir Nedvizhimosti, which has been successfully operating for 5 years.

– *The agency Mir Nedvizhimosti was established in the city of Dmitrov near Moscow in 2018. Please tell us what company values and principles of working with clients have been formed by you over the years*

– As each person moves through life based on their values, so in our daily work we are guided by the values of our company, which were formed from the very foundation: we value our reputation and we are responsible for the result of our work; we are professionals and our experience and knowledge allow us to solve tasks efficiently and on time; we appreciate the time of our clients and partners and we value our time; we equally respect each other, our clients and partners; the high efficiency of our work is a guarantee of the quality of services provided; we are constantly learning and growing, increasing our expertise; we always protect the interests of customers and

comply with partnership agreements; we are open, decent and honest in all our relationships, so we are trusted.

In our company there is no division of clients into own and strangers, everybody is equal and valuable. We are responsible both to the buyer and the seller, because today's seller may become tomorrow's buyer and vice versa. People who are not connected with real estate occupation do not need to know all the subtleties of the realtor profession, because often they sell or buy real estate once in a lifetime. Thanks to our professional skills we are able to identify clients' needs and compromise solutions. Our agency is a member of the Association Guild of Realtors of the Moscow Region and NPO Russian Guild of Realtors, which guarantees the due diligence, compliance with the Code of ethics and standards of practice on the real estate market in the Russian Federation.

In addition, partnerships with banks, notaries, cadastral engineers, valuation companies and many others allow us to solve tasks quickly and efficiently, thereby saving money, nerves and time of our clients.

– *Are there any points and rules that sellers and buyers of real estate should pay attention to when choosing a realtor?*

– It's hard to call it a rule, but nevertheless... As they say, everything is learned by comparison. So when choosing a realtor carefully study the approach of several companies.

All contracts of trustworthy and successful companies should take into account the interests of both parties and spell out all the possible nuances, which guarantees the fulfillment of obligations.

I also recommend paying attention to transparency of work of the company: check

whether it is operational, find out whether employees are officially employed, what reviews it has on various Internet sites (it is important to distinguish real reviews from fake ones), whether the company works with clients under a contract or without (professionals do not work without a contract, i.e. value the client's time and their own).

Our company is aimed precisely at the comfort of clients. The employees of the agency Mir Nedvizhimosti are well aware of how much health and energy is taken away by such troubles, as litigation with fly-by-night companies, non-employed “private realtors”. We believe that any real estate purchase should be a pleasure, so as not to regret the wasted time and money. Selling or buying real estate do not skimp on quality services of a professional realtor, which in the end surely will pay off.

– *What are the plans of the Mir Nedvizhimosti Agency for the near future?*

– Year 2023 for the company will be a new round of development: our agency is ready to become a developer. We have prepared a unique proposal, which best meet the needs of today's real estate market. Very soon we will be ready to offer our clients one- and two-storey houses in Dmitrovsky urban district, which are the best designed for comfortable living. With the opening of a new direction, our team is replenished with new qualified personnel – construction experts, planners and designers.

Our plans remain unchanged – we offer a wide range of services in real estate. In this case, any service can be obtained either separately or as a package.

We believe that the main goal in life is to serve people and our team always works for results.

Prepared by Varvara Mozhaeva

## Татьяна Караулова, «КварталСити»: «ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ С ХОРОШИМ ДИСКОНТОМ!»

**Ю**ридическая компания по недвижимости «КварталСити» работает на рынке риелторских услуг уже более 20 лет. Специалисты компании оказывают полный спектр юридических и консалтинговых услуг по сопровождению и подготовке сделок по покупке, продаже и аренде недвижимости как в столичном и подмосковном регионах, так и по всей России.

О специфике функционирования рынка недвижимости в сегодняшних условиях мы беседуем с Татьяной Карауловой, основателем и руководителем юридической компании недвижимости «КварталСити».



**– Каким был 2022 год для рынка недвижимости?**

– Год был явно непростым. Как отмечают аналитики, в 2022 году произошёл слом трендов последних пяти лет. Спрос падал, цены то росли, то стагнировали, в то же время росло количество предложений. Число сделок по новостройкам в 2022 году сократилось впервые с 2015 года. Однако доля ипотечных сделок в этом сегменте выросла: застройщики стали давать низкопроцентные кредиты или предоставляли беспроцентные рассрочки. Сохранился и тренд на сокращение метража квартир в новостройках. В среднем площадь квартир снизилась на 8%.

Произошло серьёзное падение спроса и на вторичном рынке. Покупатели стали жёстко торговаться и получать дисконт до 30%. Стало больше сделок по доверенности от лиц, уехавших из страны. У покупателей они вызывают страх. Да, доверенность вносит определённый риск. Она может быть отменена, недействительна на момент совершения сделки, необходимо время на её проверку. Но эти страхи можно считать необоснованными, если грамотно подходить к проверке объекта, собственника и самой доверенности.

Наиболее востребованным сегментом в 2022 году была загородная недвижимость. Но и здесь приоритеты покупателя изменились: стало больше запросов на небольшие дома, до 200 кв. м, с меньшим участком (до 12-15 соток); покупатели тщательно просчитывают платежи за содержание дома. Важными приоритетами в выборе дома стали локация, его расположение, транспортная доступность.

В итоге 2022 год завершился с большим превышением предложения над спросом

и со снижением цен. Правда, к концу года провал продаж стал плавно восстанавливаться.

**– Чего ожидаете вы и ваши коллеги в наступившем году?**

– Делать прогнозы на 2023 год – дело благодарное, но я выскажу своё мнение. Сейчас рынок недвижимости вялый, покупателей немного. Чтобы продать объект, приходится скидывать цену или выжидать. Я предполагаю, что цены на вторичку и дальше будут падать, так как предложений становится всё больше: кто-то уехал из страны, а кто-то не может сейчас оплачивать ипотеку. Что касается новостроек, застройщики стали предлагать разные программы скидок, что оживляет интерес на рынке, даёт клиентам возможность более широкого выбора объектов и оптимизации расходов. Такие меры смогут стабилизировать цены новостроек. Стоимость загородки, думаю, тоже будет постепенно снижаться, несмотря на льготные кредиты, так как строительство сейчас – недешёвое удовольствие.

Но если есть необходимость в покупке и есть возможность купить недвижимость, то нужно покупать. И помните, что сегодня можно это сделать с хорошим дисконтом – до 30%. Несмотря на непростую ситуацию в экономике, покупка недвижимости остаётся одним из самых надёжных вариантов сохранения ваших накоплений.

Бывает, что люди годами пытаются продать объект, ожидая идеального момента, чтобы получить максимальную выгоду. Но такого момента не существует в природе: дорожает ваша недвижимость, тут же до-

рожает то, что вы хотите купить на вырученные деньги. Любое действие гораздо лучше бездействия!

**– Как меняется специфика работы агента по недвижимости?**

– Жизнь риелтора всё усложняется и усложняется. Сегодня у нас появился очень серьёзный конкурент: «Домклик» вышел на рынок как продавец риелторских услуг. Цена его типовой услуги за квартиру составляет 150 000 руб. Таким образом, «класс обычных риелторов» вымывается. В такой ситуации выжить смогут те компании, которые способны оказать уникальную услугу. У меня компания небольшая, и это даёт нам преимущество в том, что мы более гибкие, можем заняться чем-то новым.

Вообще, за мою 20-летнюю карьеру в этом бизнесе многое поменялось в алгоритмах продаж недвижимости. В 2010 году появились рекламные социальные сети: «Одноклассники», VK, рекламные системы «Яндекс» и Google – и это было определяющей технологией. Затем, в 2010-2015 годах, появились CRM-системы, заточенные под продажи. Но уже к 2020 году начали развиваться цифровые сервисы, позволяющие ускорить процесс организации и завершения сделки и минимизировать участие риелтора.

**– То есть профессия риелтора постепенно отмирает?**

– Нет, я бы не стала так говорить. Ведь мы остаёмся людьми, для нас по-прежнему очень важно человеческое общение, его теплота, которую не сможет заменить ни один искусственный интеллект. Все сделки купли-продажи недвижимости всегда будут индивидуальными, людям хочется посоветоваться с профессионалом и послушать его рекомендации, а не «сухой» анализ машины. Поэтому риелтору сегодня нужно обращать внимание на личностные моменты и технологии, связанные с человеческой коммуникацией. Агент по недвижимости уже не только юрист, оформитель и финансовый гарант. Это человек, который работает на уровне психолога, эксперта, исходя из собственного опыта либо информации, недоступной широкому кругу людей. Мы ведём переговоры именно с человеком, поэтому очень важно научиться поддерживать беседу, понимать партнёра или оппонента. Технологии коммуникаций, искусство переговоров, тренинги, ролевые игры – нужно постоянно поддерживать свои знания, навыки по этим направлениям. К сожалению, человеческое общение в большом количестве становится не столь востребованным, как раньше, а значит, навык личностного общения мало кто «прокачивает». И у нас, риелторов, будет в этом огромное преимущество. Если мы научимся это делать, у нас будут проходить сделки.

Подготовила Екатерина Золотарёва





## Tatiana Karaulova, “KvartalCity”: “TIME TO BUY REAL ESTATE AT A GOOD DISCOUNT!”

Legal company “KvartalCity” has been working in the market of real estate services for more than 20 years. Specialists of the company provide a full range of legal and consulting services on support and preparation of transactions for the purchase, sale and lease of real estate both in the capital and the Moscow region, and throughout Russia. On the specifics of the real estate market in today’s environment, we talk with Tatyana Karaulova, founder and head of the real estate law firm “KvartalCity”.

– *What was 2022 like for the real estate market?*

– It has clearly been a challenging year. As noted by analysts, 2022 was a breakdown of the trends of the past five years. Demand fell, prices rose or stagnated, and at the same time the number of offers grew. The number of new construction deals in 2022 declined for the first time since 2015. However, the share of mortgage transactions in this segment increased: developers began to give low-interest loans or provide interest-free installments. The trend towards a reduction in the square footage of apartments in new buildings also continued. On average, the area of apartments decreased by 8%.

There was a serious drop in demand in the secondary market. Buyers began to bargain hard and receive a discount of up to 30%. There are more proxy transactions from people who have left the country. They cause fear among buyers. Yes, the power of attorney introduces a certain risk. It can be canceled, invalid at the time of the transaction; it takes time to check it. But these fears can be considered unfounded if you correctly approach the verification of the object, the owner and the power of attorney itself. The most popular segment in 2022 was suburban real estate. But even here the buyer’s priorities have changed: there are more requests for small houses, up to 200 sq. m., with a smaller plot (up to 12-15 acres), buyers carefully calculate payments for the maintenance of the house. An important priority in choosing a house was the location, its location, and transport accessibility.

As a result, the year 2022 ended with a large excess of supply over demand and a decrease in prices. However, by the end of the year, the sales failure began to recover smoothly.

– *What do you and your colleagues expect in the coming year?*

– Making predictions for 2023 is a thankless task, but I’ll give you my opinion. Right now the real estate market is sluggish, there aren’t many buyers. In order to sell an object, you have to discount the price or wait. My guess is that secondary market prices will continue to fall, as more and more offers are being made: some have left the country, and some can’t pay the mortgage right now. With regard to new buildings, developers have begun to offer various discount programs, which revives interest in the market, giving customers a wider choice of objects and optimize costs. Such measures can stabilize the prices of new buildings. The cost of suburban areas, I think, will also gradually decline, despite the preferential loans, because the construction is now expensive.

But if there is a need to buy and there is an opportunity to buy real estate, you need to buy. And remember that today you can do it with a good discount of up to 30%. Despite the difficult situation in the economy, buying real estate remains one of the most reliable options for saving your savings.

Sometimes people try to sell for years, waiting for the “perfect” moment to get the maximum benefit. But there is no such moment in nature – the price of your property increases, and then the price of what you want to buy with the proceeds. Any action is much better than inaction!

– *How does the specific of a real estate agent’s job change?*

– The life of a realtor is getting more and more complicated. Today we have a very serious competitor – DomClick has entered the market as a seller of real estate services. The price of its typical service for an apartment is 150,000 rubles. So the “class of ordinary realtors” is being washed out. In such a situation those companies which are able to provide a unique service can survive. My company is small, and this gives us an advantage in that we are more flexible, we can do something new.

In general, in my 20-year career in this business, a lot has changed in real estate sales algorithms. In 2010, there were advertising social networks: OK, VK, Yandex and Google advertising systems, and this was the defining technology. Then in 2010-2015 there were CRM-systems which were customized for sales. But by 2020, digital services began to develop, allowing for a faster process of organizing and completing a deal and minimizing the involvement of the realtor.

– *That is, the profession of a realtor is gradually dying out?*

– No, I wouldn’t say that. After all, we are still human beings, and human communication is still very important to us, its warmth, which no artificial intelligence can replace. All real estate transactions will always be individual, people want to consult with a professional and listen to his recommendations, not a “dry” analysis of the machine. That’s why a realtor today needs to pay attention to personal moments and techniques related to human communication. A real estate agent is no longer only a lawyer, a formulator and a financial guarantor. This is a person who works at the level of a psychologist, an expert, based on his own experience or information that is not available to a wide range of people. We are negotiating with a person, so it is very important to learn how to maintain a conversation, understand a partner or opponent. Communication technologies, the art of negotiations, trainings, role-playing games – you need to constantly maintain your knowledge and skills in these areas. Unfortunately, human communication in large numbers is not becoming as popular as before, which means that few people “pump” the skill of personal communication. And we, realtors, will have a huge advantage in this. And if we learn how to do this, it means that we will have transactions.

Prepared by Ekaterina Zolotareva

## «ОРАНЖ»: «ЛЮДИ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ»

**В** этом году агентству недвижимости «Оранж» из города Щёлково исполняется 10 лет. Все эти годы оно является одним из лучших агентств недвижимости Подмосквья. Как говорит основатель и генеральный директор «Оранж» Олеся Рудакова, сложная экономическая ситуация – не препятствие для развития, это новые возможности ещё лучше работать в этот непростой период, помогая людям в приобретении нового жилья или в продаже имеющегося объекта недвижимости, обеспечивая им спокойствие и уверенность в будущем. Не зря слоган компании – «Служба спасения в мире недвижимости». Агентство растёт и развивается, не так давно был открыт второй офис в районе Митино, поток клиентов не прекращается. «Если из материальных активов россияне недвижимость – как правило, самый дорогой, то для нашей компании главная ценность – это сами люди. Сначала мы помогаем, а уж потом зарабатываем», – рассказывает Олеся Рудакова. И в её команде работают те, кто разделяет эти ценности. Как опытный руководитель, она формировала коллектив на основе не только профессиональных компетенций сотрудников, но и взглядов на жизнь, приоритетов. На страницах нашего издания сотрудники «Оранж» рассказали о том, какой они видят работу риелтора и в чём секрет успеха компании.

### **Арина Айзатуллина, специалист по недвижимости:**

«Я работаю в «Оранж» уже пятый год. С моей точки зрения, профессия риелтора является социально значимой, поскольку с нашей помощью люди становятся богаче, успешнее и счастливее. И что мне особенно импонирует – в «Оранж» культивируется продвижение профессии риелтора на рынок, все действия выстроены так, чтобы поднять цивилизованность рынка недвижимости в России, так как в «Оранж» установлены очень высокие стандарты работы во всех аспектах: с документами, объектами недвижимости; неукоснительное соблюдение норм законодательства и т. п. В центре внимания сотрудников агентства – безопасность всех участников сделки, чтобы никто из её участников не был обманут. Мы делаем свою работу максимально прозрачной и настолько качественно, что наши клиенты нам благодарны, многие провели уже по несколько циклов сделок с недвижимостью через наше агентство. Если ко мне клиенты возвращаются – значит, я сделала свою работу хорошо.

В этом году нам 10 лет – это показатель устойчивости на рынке, стабильного роста и того, что идеи нашего руководителя о том, как должен развиваться бизнес, полностью себя оправдывают, и мы идём по правильному пути».

### **Сергей Веселов, специалист по недвижимости:**

«Я старожил этой компании, работаю в «Оранж» с момента основания. При этом общий стаж работы риелтором – 15 лет; и когда есть с чем сравнить, то хорошо понимаешь, что такое эффективное руководство. В «Оранж» никогда не прекращается процесс обучения: вебинары, семинары, конференции, постоянный поток новых знаний и навыков – это действительно очень важно. Наша компания является членом Российской гильдии риелторов и Гильдии риелторов Московской области, и каждый сотрудник проходит аттестацию, так что квалификация подтверждена официально.



Но успех компании, на мой взгляд, зависит не только от профессиональных качеств, но и от отношения к тому делу, которым ты занимаешься. Основная ценность в компании – помощь людям, и это мнение разделяют в коллективе. Если не относиться к делу формально – это залог успеха. В этом году мы отмечаем свой первый юбилей, и для агентства недвижимости десятилетие – срок серьёзный, открыть агентство не так сложно юридически, но чтобы все эти годы оно развивалось и сохраняло лидирующие позиции – это знак качества и заслуга руководителя и коллектива, который Олеся Сергеевна смогла создать».

### **Ирина Косарева, специалист по недвижимости:**

«Главная отличительная особенность «Оранж» – мы агентство с «человеческим лицом». К нам приходят люди с разными проблемами: порой, чтобы купить и продать недвижимость, нужно распутать целый клубок вопросов. Это требует времени, но у нас есть навыки, знания и умение справляться с самыми нестандартными задачами. Ведь работа риелтора подразумевает компетентность в самых разных сферах, и это никогда не бывает скучно. Каждая сделка не похожа на другую. Я бы сказала: у нас творческая профессия. При этом над опытными сотрудниками нет жёсткого контроля, я работаю в «Оранж» уже девять лет, и доверие руководителя очень ценно, так как в такой атмосфере хочется развиваться, решать интересные задачи и в конечном итоге получать благодарности от клиентов.

В этом году нам 10 лет, и могу уверенно сказать, что «Оранж» – это агентство, которое всегда «на волне» благодаря постоянному процессу обучения. Мы в курсе всех изменений, веяний на рынке недвижимости, всегда находим, где применить наши знания, как предложить клиентам лучшее. И уверена: продолжим расти и укреплять свои позиции и дальше!»

**Подготовила Александра Убоженко**



This year the real estate agency “Orange” from Shchelkovo turns 10 years old. All these years it has been one of the best real estate agencies of the Moscow region. As the founder and the general director of “Orange” Olesya Rudakova says, the difficult economic situation is not an obstacle to development, it is a new opportunity to work even better in this challenging period, helping people to buy a new home or to sell existing properties, providing people with peace of mind and confidence in the future. It is not for nothing that the company’s slogan is “Rescue Service in the world of real estate”. The agency grows and evolves, not so long ago the second office was opened in Mitino district, the flow of clients does not stop. “If among the tangible assets of Russians real estate tends to be the most expensive, for our company the main value is the people themselves. First of all we help, and then we make money,” says Olesya Rudakova. And her team consists of those who share these values. As an experienced leader, she formed a team not only on the basis of professional competence of employees, but also based on their views on life and priorities. As an experienced leader, she formed a team not only on the basis of professional competence of employees, but also based on their views on life and priorities”. And on the pages of our journal employees of “Orange” tell us about how they view the work of a realtor and what is the secret of the company’s success.

## “ORANGE”: “PEOPLE ARE THE MAIN VALUE OF THE COMPANY”



### Arina Aizatullina, real estate expert

I have been working at Orange for five years now. In my opinion, the profession of realtor is socially significant because with our help people become richer, happier and more successful. And what especially impresses me is that in “Orange” the promotion of the profession of realtor to the market is cultivated, and all activities are organized in a certain way to raise the level of civilization of the real estate market in Russia, as in “Orange” really high standards of work are established in all aspects: with documents, objects of real estate, strict observance of the norms of the legislation, etc. The main focus of the agency’s employees is the safety of all the participants in the transaction, ensuring that none of its participants is scammed. We make our work as transparent as possible and of such a high quality that our clients are grateful to us and many have already conducted several cycles of real estate transactions through our agency. If my clients come to me again, it means I did my job well.

This year we are 10 years old – it is an indicator of stability in the market, stable growth and the fact that the ideas of our director about the way the business should be developed are fully justified, and we are on the right track.

### Sergey Veselov, real estate expert

I am an old-timer of this company, I have been working at “Orange” since it was founded. Besides, my work experience as a realtor is 15 years, and when you have something to compare it with, you understand clearly what an effective leadership is. Learning process in “Orange” never stops, there are webinars, seminars, conferences, a constant flow of new knowledge and skills – all of it is truly essential. Our company is a member of the Russian Guild of Realtors and the Guild of Realtors of Moscow Region, and each employee is certified,

so that the qualification is officially confirmed. But the success of the company in my opinion doesn’t depend only on professional qualities, but also on the attitude towards the business you are engaged in. The key to success is not having a formal attitude. This year we are celebrating our first anniversary and ten years is a long period for the real estate agency; it’s not that hard to open an agency legally, but the fact that all these years it has been developing and maintaining its leading positions is a sign of quality and the merit of the director and the staff that Olesya Sergeevna has managed to create.

### Irina Kosareva, real estate expert

The main distinctive feature of “Orange” is that we are an agency “with a human face”. People come to us with various problems: sometimes in order to buy and sell real estate, you need to unravel a whole tangle of issues. It takes time, but we have the skills, knowledge and the ability to cope with all kinds of unusual tasks. After all, the job of a realtor involves competence in a variety of areas, and it’s never boring. Every deal is different. I would say we have a creative profession. At the same time there is no rigid control over the experienced employees, I’ve been working at Orange for 9 years, and the trust of the director is very precious because in this kind of atmosphere one just wants to evolve, solve interesting issues and ultimately receive gratitude from clients.

This year we are 10 years old, and I can say with confidence that “Orange” is an agency that always remains relevant due to the constant learning process. We are aware of all the changes and trends in the real estate market, we always find the right areas to apply our knowledge and know how to offer the best to our clients. And I am sure that we will continue to grow and strengthen our positions in the future!

Prepared by Aleksandra Ubozhenko



## «ОДНО ОКНО» ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Руководство Московской области заинтересовано в развитии промышленной инфраструктуры, бизнес-климата региона в целом и много для такого развития делает. Тот факт, что по итогам прошлого года Подмосковье вошло в тройку лидеров в рейтинге Агентства стратегических инициатив (АСИ) среди российских регионов по инвестиционной привлекательности, можно считать результатом этой работы. Немалую роль в этой деятельности играет Корпорация развития Московской области (КРМО). Слово – её генеральному директору Владимиру Слипенькину.

– Основная задача КРМО – оказывать содействие предпринимателям, желающим открыть своё производство на территории Московской области. К нам может обратиться любой инвестор, вне зависимости от сферы деятельности, а мы, ориентируясь на тот размер инвестиций, который он готов вложить, поможем ему подобрать либо земельный участок для строительства будущего завода, либо площадку для его размещения в каком-либо из наших индустриальных парков, либо территорию в одной из действующих в нашем регионе особых экономических зон.

Корпорация развития Московской области – это своего рода «единое окно», в которое инвестор может обратиться и получить всю необходимую для его бизнеса информацию о нашем регионе, в том числе и о тех мерах поддержки предприятий, которые действуют на его территории.

Мы сокращаем время, которое инвестор, планирующий открыть в Подмосковье какое-либо производство, тратит на самостоятельный поиск места для будущей промышленной площадки. Кроме того, этот инвестор получает от нас полную информацию о действующих на территории региона правилах строительства и размещения производства, а также о мерах господдержки, на которые он, может быть, даже не рассчитывал. Мы оказываем помощь в сборе и проверке документов, помогаем определить, какой конкретный программой поддержки он может воспользоваться.

Инвесторам, которые к нам обращаются, мы предлагаем весь земельный банк Московской области и готовые помещения, о которых нам известно, а также земельные участки: например, в нашем индустриальном парке «Есипово» – самом крупном государственном индустриальном парке на территории региона. Этот парк оснащён всей необходимой коммунально-инженерной инфраструктурой: водозаборным узлом,

комплексом очистных сооружений. Инвестору не придётся заниматься получением разрешений на проведение коммуникаций, что значительно экономит время и средства. Ведь, по данным экспертов, 20% от общих затрат на создание производственной площадки составляют именно затраты на инфраструктуру.

В прошлом году была открыта транспортная развязка, соединяющая «Есипово» с Ленинградским шоссе, на что были израсходованы миллиардные инвестиции! В этом году мы завершим реализацию второго этапа развития инженерно-транспортной инфраструктуры, в рамках которого будет построено более трёх километров новых дорог, проложено несколько десятков километров сетей. Мы также запустим строительство коллекторов для повышения коэффициента используемых в парке земель. Инвестиции в реализацию второго этапа также составят более 800 млн рублей. В итоге мы получим современный индустриальный парк, который станет одним из лучших в Подмосковье, а может быть, и в России.



В 2023 году мы также сможем предлагать инвесторам площадку в индустриальном парке «Жуковский», к созданию которого планируем приступить. По масштабам этот новый индустриальный парк не уступит, возможно, даже превысит «Есипово». Общие инвестиции в проект превысят 4 млрд рублей.

Создание индустриальных парков приносит пользу не только предпринимателям, но и жителям расположенных неподалёку от них населённых пунктов. Ведь в редких случаях инфраструктура делается исключительно для бизнеса, обычно ей пользуются все жители региона. В качестве примера можно привести тот же индустриальный парк «Есипово»: изначально и водозаборный узел, и комплексы очистных сооружений, и новые дороги с транспортной развязкой строились для резидентов индустриального парка, а сейчас и дороги, и развязка с Ленинградским шоссе активно используются автомобилистами. Они сильно облегчили передвижение к близлежащим населённым пунктам и увеличили пропускную способность для транзитного транспорта. Объекты коммунальной инфраструктуры мы также готовы использовать в интересах жителей. И конечно, развитие индустриальных парков способствует появлению новых рабочих мест и пополнению налогового бюджета региона.

Да, сегодня доля инвестиций в индустриальные парки и особые экономические зоны несопоставима с теми инвестициями, которые осуществляются вне этих площадок. Но будущее, с моей точки зрения, именно за форматом организованных индустриальных площадок. В качестве подтверждения моих слов можно привести пример жилищного строительства: мы помним, как оно эволюционировало от точечной застройки – с очевидными плюсами для одних и не менее очевидными минусами для других – к комплексному развитию территорий. Новые комплексы строятся с учётом транспортных возможностей площадок и нагрузок на социальную инфраструктуру. И там, где требуется расширение, застройщик обязан его делать. В промышленной инфраструктуре должно быть точно так же. Промышленность должна развиваться не в ущерб другим экосистемам, а комплементарно их дополнять.

**Подготовил Алексей Сокольский**



**The leadership of the Moscow region is interested in the development of industrial infrastructure and the business climate of the region as a whole, and does a lot for such development. The fact that last year the Moscow region was among the top three Russian regions in the Agency for Strategic Initiatives (ASI) rating on investment attractiveness can be considered the result of this work. The Moscow Region Development Corporation (MRDC) plays an important role in this activity. The word goes to its general director, Vladimir Slipenkin.**



## **"A SINGLE WINDOW" FOR THE INVESTOR**

– The main task of MRDC is to assist entrepreneurs who want to open their own production facilities on the territory of the Moscow region. Any investor can contact us, regardless of the field of activity, and we, depending on the amount of investment that this person is ready to make, will help to choose either a land plot for the construction of the future plant, or a site for its location in one of our industrial parks, or a territory in one of the special economic zones operating in our region.

The Moscow Region Development Corporation is some kind of a "single window" to which investors can turn and get all the necessary information for their business about our region, including the measures of support for businesses that operate on its territory.

We reduce the time that an investor, who is planning to open some kind of production facility in the Moscow region, spends independently searching for a place for a future industrial site. In addition, this investor receives from us full information about the rules for the construction and location of production facilities in the region, as well as measures of state support which this person may not have even considered. We provide assistance in collecting and checking documents, and help to determine which specific support program the investor can benefit from.

We offer investors who come to us the entire land bank of the Moscow region and ready-made premises that we know of, as well as land plots, for example, in our "Esipovo" industrial park – the largest state industrial park in the region. It is equipped with all the necessary engineering and utility infrastructure: a water intake facility, a waste water treatment plant complex. The investor will not have to deal with obtaining permits for communications, which will save time and money. After all, according to experts, 20% of

the total cost of creating the production site is the infrastructure costs.

Last year we opened a traffic interchange connecting "Esipovo" with the Leningrad Highway, which cost billions of dollars in investment! This year we will complete the second phase of engineering and transport infrastructure development, under which we will construct more than three kilometers of new roads and lay dozens of kilometers of networks. We will also launch the construction of collectors to increase the rate of land used in the park. The investments in the implementation of the second stage will also amount to more than 800 million rubles. As a result, there will be a modern industrial park, which is going to be one of the best in the Moscow region, and maybe even in Russia.

In 2023, we will also be able to offer investors a site in the "Zhukovsky" industrial park, which we are planning to start creating. In scale, this new industrial park will not be any less than, and possibly even exceed "Esipovo". The total investment in the project will exceed 4 billion rubles. The creation of industrial parks does not only benefit entrepreneurs, but also the residents of the nearby settlements. After all, in rare cases the infrastructure is made exclusively for business, it is usually used by all residents of the region. Take the "Esipovo" industrial park as an example: initially, the water intake facility, wastewater treatment complexes and new roads were built for the residents of the industrial park, and now both the roads and the interchange with the Leningrad highway are actively used by motorists.

They have greatly simplified the travel to nearby settlements and increased the throughput capacity for transit transport. We are also ready to use utility infrastructure facilities for the benefit of the residents. And, of course, the development of industrial parks contributes to the creation of new jobs and the replenishment of the tax budget of the region.

Yes, today the share of investments in industrial parks and special economic zones is not comparable to those investments that are made outside of these sites. But the future, in my opinion, lies in the format of organized industrial sites. As a confirmation of my words, I can give an example of housing construction: we remember how it evolved from the infill construction – with obvious advantages for some and no less obvious disadvantages for others – to the comprehensive development of territories. New complexes are built with the consideration of transport capacities of the areas and the load on the social infrastructure. And whenever there is a need for expansion, the developer must do it. It should be the same in the industrial infrastructure. Industry should not develop at the expense of other ecosystems, but complement them.

**Prepared by Alexei Sokolsky**



**Сергиево-Посадский городской округ известен своим культурно-историческим наследием, экономическим потенциалом и инвестиционной привлекательностью. Особенностью экономики округа являются развитие промышленных предприятий и улучшение инвестиционного климата. Подробнее о значимых региональных проектах рассказал начальник управления инвестиций администрации Сергиево-Посадского округа Евгений Евгеньевич Андрианов.**

## Евгений Андрианов:

### «СЕЙЧАС ВАЖНО ПОДДЕРЖАТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

**– Сергиев Посад – один из самых инвестиционно привлекательных округов Московской области. Скажите, чем обусловлен интерес инвесторов?**

– Наш город имеет мировую известность, выгодное транспортно-географическое положение, развитую инфраструктуру, многоотраслевую промышленную базу, земельные ресурсы, наличие квалифицированных кадров и возможности для их подготовки. Здесь реализуются различные программы во многих отраслях экономики. В округе непрерывно создаётся благоприятный климат для предпринимательской деятельности. Все эти условия привлекательны для любого инвестора, а учитывая, что все они существуют в комплексе, наш округ представляет собой отличную площадку для развития.

**– Какие инвестиционные проекты 2022 года стали самыми значимыми для вас?**

– В соответствии с программой «Новая экономика Подмосковья», предложенной губернатором Московской области Андреем Воробьёвым, особое внимание уделяется проектам, направленным на импортозамещение. Сергиево-Посадский округ был в числе первых муниципалитетов, где компании для реализации инвестиционных проектов в рамках импортозамещения получили земельные участки в аренду на льготных условиях – за 1 рубль в год. По итогам 2022 года Сергиево-Посадский округ получил «Прорыв года» в сфере инвестиций в номинации «Импортозамещение» в рамках ежегодной Премии губернатора Московской области.

**– Какие компании, расположенные на территории округа, оказывают особое влияние на экономическое развитие?**

– В Сергиево-Посадском округе сформирована диверсифицированная экономика. На территории округа работают 5449 организаций из различных сфер: сельское хозяйство, транспортировка, промышленность, строительство, торговля, ремонт автотранспорта, финансовая деятельность, гостиницы, предприятия общепита, культурные и досуговые организации и многие другие.

Половина компаний – предприятия малого бизнеса, но при этом именно они становятся опорой российской экономики и инновационной деятельности. Например, ООО «Каланча», действующее в Сергиево-Посадском округе, является лидером отрасли пожарной безопасности, экспортёром. Эта компания серьёзно заявляет о себе, в прошлом году их продукция



одержала победу в конкурсе «100 лучших товаров России». На этот год у них тоже большие планы: «Каланча» примет участие в учениях по ликвидации чрезвычайных ситуаций в Арктической зоне, начнёт реализацию нового проекта по обеспечению пожарной безопасности на общественном транспорте, будет участвовать в конкурсе «Золотой Меркурий» и займётся международным маркетингом. Ну и конечно, они планируют расширять свой ассортимент и разрабатывать новые современные линейки импортозамещающей продукции.

**– Какие планы вы ставите перед собой на ближайшую и далёкую перспективу?**

– Сейчас важно поддержать импортозамещающую промышленность, помочь ей в дальнейшем развитии. Бизнесу необходимы комфортные условия для появления новых современных производств. Эта работа активно ведётся, и уже виден её результат: модернизируются производственные линии, строятся новые заводы – с каждым предприятием работаем индивидуально. В округ активно приходят новые инвесторы, реализуют новые масштабные инвестиционные проекты; нужно сделать так, чтобы их деятельность легко интегрировалась в существующее промышленное поле.

В перспективе – стимулирование развития инновационной деятельности. У нас достаточно компаний, которые готовы создавать новейшую продукцию, аналогов которой ещё не существует. Будем взаимодействовать с ними, помогать и поддерживать совершенствование современных технологий. Сергиево-Посадский городской округ готов к серьёзным проектам, для этого есть все ресурсы, поэтому будем их использовать.

**Подготовила Виктория Лукьянова**





The Sergiev Posad urban district is known for its cultural and historical heritage, economic potential and investment appeal. A special feature of the district's economy is the development of industrial enterprises and improvement of the investment climate. Evgeny Andrianov, Head of Investment Department of the Sergiev Posad District Administration, spoke in detail about significant regional projects.

## Evgeny Andrianov:

# “NOW IT IS IMPORTANT TO SUPPORT IMPORT SUBSTITUTION INDUSTRY”

– *Sergiev Posad is one of the most investment-attractive districts of the Moscow region. What is the main driver of the investors' interest in the area?*

– Our city has a world-class reputation, a favourable transport and geographical location, developed infrastructure, a multi-sectoral industrial base, land resources, and the availability of qualified personnel and opportunities for their training. Various programmes in many sectors of the economy are being implemented here. The district is continually creating a favourable climate for entrepreneurial activity. All of these conditions are attractive to any investor, and given that they all exist in combination, our district is an excellent platform for development.



Тарасенко Владимир Александрович  
генеральный директор  
ООО «Каланча»

– *Which 2022 investment projects have been the most significant for you?*

– In accordance with the New Economy of Moscow Region programme proposed by Moscow Region Governor Andrei Vorobyov, special attention is paid to projects aimed at import substitution. Sergiev Posad District was among the first municipalities where companies received land plots for leasing on preferential terms, for one rouble a year, to implement investment projects as part of import substitution. At the end of 2022, Sergiev Posad District received the Breakthrough of the Year award in the category “Import Substitution” within the framework of the annual award of the Governor of Moscow Region.

– *What companies based in the district have a particular impact on economic development?*

– The diversified economy is the thing that features the Sergiev Posad District. There are 5449 organizations and companies of different sectors, working on the territory of the district: agriculture, transportation, industry, construction, trade, vehicle repair, financial activities, hotels, catering, cultural and leisure organisations, and many others.

Half of the companies are small businesses, but at the same time, they are the backbone of the Russian economy and innovative activities. For example, Kalancha LLC, operating in Sergiev Posad district, is a leader in the fire safety industry and an exporter. This company earnestly asserts itself, last year their products won the 100 Best Goods of Russia competition. They

also have big plans for this year: Kalancha will take part in the emergency response exercise in the Arctic zone, will launch a new project to ensure fire safety on public transport, will take part in the Golden Mercury competition and will engage in international marketing. And, of course, they plan to expand their product range and develop new modern lines of import-substituting products.

– *What plans do you have for the near and distant future?*

– It is important to support the import substitution industry, to help it develop further. Business needs comfortable conditions for the emergence of new modern production facilities. This work is already being actively carried out, and its results are already visible: production lines are being modernized, new factories are being built – we work individually with each enterprise. New investors actively enter the district; they implement new large-scale investment projects; we need to make sure that their activities can be easily integrated into the existing industrial field.

In the long term, we need to stimulate the development of innovative activities. We have enough companies that are ready to create cutting-edge products, the analogues of which do not yet exist. We will cooperate with them, help and support the improvement of modern technologies. The Sergiev Posad urban district is ready for serious projects, it has all the resources for that, so we are going to use them.

## ГРМО – лучшее профессиональное объединение 2022 года, по версии Российской гильдии риэлторов

**С**ложившиеся представления о риэлторах можно разделить на две большие группы. Одна из них – это то, что думают об агентах по недвижимости клиенты. Вторая – то, что они сами думают о себе. А где же истина? Давайте попробуем разобраться...

«С момента создания Гильдии риэлторов Московской области – 15 сентября 1997 года – по настоящее время профессиональное объединение прошло непростой и интересный путь.

ГРМО участвовала более чем в 650 мероприятиях, организовала конкурс профессионального признания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ», стала соорганизатором Первой практической конференции риэлторов. Комментарии и мнения спикеров Гильдии регулярно публиковались в СМИ, сотрудники членов ГРМО аттестовались. За 25 лет Гильдия прожила целую маленькую жизнь. И это только начало, – рассказывает президент ГРМО, вице-президент РГР **Артемий Шурыгин**. – Сегодня ГРМО – это более 170 компаний в Подмоскovie, среди которых и крупные агентства с сетью офисов, и небольшие компании, и индивидуальные предприниматели».

В нашей беседе также приняли участие **Лилия Ланскова**, исполнительный директор ГРМО, **Ирина Данилова**, полномочный представитель президента ГРМО по г. о. Орехово-Зуево, руководитель АН «Ваш Риэлтор», и **Елена Кудрявцева**, вице-президент ГРМО, полномочный представитель президента ГРМО по г. о. Долгопрудный и Лобня, генеральный директор ООО «ЖИЛЦЕНТР».

**– Артемий Юрьевич, как в целом вы оцениваете рынок недвижимости Подмоскovie?**

– Рынок недвижимости Подмоскovie особенный. Московская область лидирует по числу городских жителей в России, каждый из 60 городских округов на разном удалении от центра уникален: со своими ценами, традициями, лидерами рынка.

**– Ирина Владимировна, какова миссия Гильдии?**

– Её основная миссия – объединение профессионалов сферы недвижимости, которые имеют богатый накопленный опыт в своей работе, а также молодых компаний с целью предоставления клиентам именно качественных услуг. Наша миссия – это развитие цивилизованного рынка недвижимости.

**– Артемий Юрьевич, каковы важнейшие составляющие работы Гильдии?**



**Ирина Данилова**

– Добровольное регулирование рынка с помощью сертификации офисов агентств недвижимости и аттестации специалистов – важнейшая составляющая работы Гильдии.

**– Лилия Владимировна, какое ещё направление в работе Гильдии вы считаете приоритетным?**

– Мы заинтересованы в том, чтобы каждый мог решить свой жилищный вопрос у квалифицированного специалиста по недвижимости, чтобы каждый мог с доверием обратиться к риэлтору – к профессионалу. К нам идут именно те агентства недвижимости, которые стремятся предоставлять качественные услуги. В свою очередь, мы предоставляем компаниям инструменты для эффективного бизнеса.

Одно из ключевых направлений в работе Гильдии – выстраивание и развитие отношений с партнёрами. А это банки, страховые, оценочные и юридические и компании, застройщики, CRM-системы, агрегаторы недвижимости, туристические компании, магазины и др. Стремимся получить максимальные скидки и лучшие преференции для АН и их клиентов.

**– Ирина Владимировна, какое слово вы хотели бы внедрить в умы ваших клиентов, сотрудников и партнёров?**

– Интересный вопрос. Если только одно слово, то лично мне – наверное, «риэлтор»! Именно внедрить в умы, особенно клиентам, само понятие этой профессии и грани различий с теми, кто вообще не имеет отношения к специалистам в нашей сфере,



**Артемий Шурыгин**

отличить их от простых посредников, которые чаще всего не имеют особого опыта и знаний, не могут предоставить клиенту весь спектр необходимых услуг.

**– Лилия Владимировна, в ноябре состоялся день открытых дверей «Профессия риэлтор» в Раменском. Какие цели ставила перед собой ГРМО, создавая этот проект? Оправдались ли ожидания?**

– Да, это был наш первый опыт проведения совместного мероприятия с ЦЗН и колледжем в подмосковном Раменском. И мероприятие прошло на ура! О нём рассказали на местном телевидении – резонанс был колоссальный. Для чего нужны такого рода мероприятия? Всё просто: это отличная возможность познакомиться потенциальных сотрудников агентств недвижимости, будущих риэлторов с работодателями.

**– Елена Николаевна, какова роль в работе ГРМО Единого реестра сертифицированных компаний?**

– Важнейшая область работы Гильдии – добровольное регулирование рынка с помощью сертификации офисов агентств недвижимости и аттестации специалистов. Таким образом, компании и агенты подтверждают свои компетенции и готовность соблюдать стандарты качества работы. За четверть века существования Гильдии сертифицировано более сотни компаний, аттестованы тысячи специалистов.

**– Артемий Юрьевич, в связи с 25-летним юбилеем Гильдии региональным советом была учреждена новая награда: медаль «Отраслевое признание за выдающиеся профессиональные компетенции в сфере недвижимости». Какое значение это для вас имеет?**

– Среди членов ГРМО много замечательных людей, внесших свой вклад в развитие рынка недвижимости. На торжественном мероприятии в честь 25-летия ГРМО, которое состоялось в Центре международной торговли в Москве, медалью были награждены 26 человек, активисты Гильдии.

**Подготовил Сергей Миронов**



# GRMO – the best professional association 2022, according to the Russian Guild of Realtors

The prevailing perceptions of real estate agents can be divided into two large groups. One is what clients think about of real estate agents. The second is what they themselves think about of themselves. And where is the truth? Let's try to figure it out...



Лилия Ланскова

“Since the creation of the Guild of realtors of the Moscow region September on 15, 1997 to date, the professional association has passed a difficult and interesting way.

GRMO has participated in over 650 events, organized a contest of professional recognition “The Star of the Moscow Region”, and co-organized the First Practical Conference of Realtors. Comments and opinions of GRMO speakers were regularly published in mass media, GRMO employees were certified. For 25 years the Guild has lived a small life. And this is just the beginning,” says the president of GRMO, Vice-President of RGR **Artemiy Shurygin**. “Today GRMO is more than 170 companies in the Moscow region, including large agencies with a network of offices, and small companies and individual entrepreneurs.” In our conversation also took participation **Lilia Lanskova**, executive director of GRMO, **Irina Danilova**, the plenipotentiary representative of the President of GRMO on in Orekhovo-Zuevo, the head of the Realtor Agency, and **Elena Kudryavtseva**, GRMO vice president, the representative of the President GRMO on in Dolgoprudny and Lobnya, General Director of “Zhiltsentr”.

– **Artemy Yurievich**, how do you generally assess the real estate market near Moscow?

– The real estate market in the Moscow region is special. The Moscow region leads in the number of urban residents in Russia, each of the 60 urban districts at different distances from the center is unique: with its own prices, traditions, market leaders.

– **Artemiy Yurievich**, what are the most important components of the Guild's work?

– Voluntary regulation of the market through certification of real estate agency offices and certification of specialists is the most important component of the Guild's work.



Елена Кудрявцева

– **Lilia Vladimirovna**, what other direction in the Guild's work do you consider a priority?

– We are interested in everyone being able to solve their housing issue with a qualified real estate specialist, so that everyone can turn to a realtor – a professional with confidence. It is those real estate agencies that seek to provide quality services that come to us. In turn, we provide companies with tools for effective business.

One of the key areas in the Guild's work is building and developing relationships with partners. And these are banks, insurance, valuation and legal companies, developers, CRM systems, real estate aggregators, travel companies, shops, etc. We strive to get the maximum discounts and the best preferences for AN and their customers.

it on local television – the resonance was enormous. What are these kinds of events for? It's simple: this is a great opportunity to introduce potential employees of real estate agencies, future realtors to employers.

– **Elena Nikolaevna**, what is the role of the Unified register of certified companies in the work of the GRMO?

– The most important area of the Guild's work is the voluntary regulation of the market through the certification of offices of real estate agencies and the certification of specialists. Thus, companies and agents confirm their competence and willingness to comply with the quality standards of work. Over 25 years of the Guild's existence, more than a hundred companies have been certified, thousands of specialists have been certified.

– **Artemiy Yurievich**, in connection with the quarter-century anniversary of the Guild, the Regional Council established a new award: the medal “Industry recognition for outstanding professional competencies in the field of real estate”. What does it matter to you?

– There are many wonderful people among the members of the GRMO who have contributed to the development of the real estate market. At a solemn event in honor of the 25th anniversary of the GRMO, which took place at the world trade Center in Moscow, 26 people, guild activists, were awarded the medal.

Prepared by **Sergey Mironov**



**Н**аталья Абросимова – генеральный директор саморегулируемой организации «Ассоциация управляющих организаций Московской области», исполнительный директор Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области», руководитель Центра оценки квалификаций, член Совета профессиональных квалификаций ЖКХ, председатель Комиссии по профессиональным квалификациям в сфере управления и эксплуатации многоквартирных домов, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству – рассказала нам о своей деятельности и планах.

**НАТАЛЬЯ**

**АБРОСИМОВА:**

«БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ  
МЫ УЧАСТВУЕМ В  
ЭКСПЕРИМЕНТЕ  
ПО ВНЕДРЕНИЮ  
САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ  
ПО УПРАВЛЕНИЮ МКД  
ПОДМОСКОВЬЯ»



В прошлом году мы отмечали 10-летие создания саморегулируемой организации «Ассоциация управляющих организаций Московской области» (далее – Ассоциация). В этом году такая же памятная дата связана с ещё одним важным для нас событием – с подписанием правительством Подмосковья меморандума о саморегулировании в сфере управления МКД на территории региона.

Как генеральный директор Ассоциации, стоящий у истоков её создания, могу сказать, что это было непростое десятилетие. С одной стороны, управление жилой и нежилой недвижимостью является наиболее развивающейся сферой хозяйственной деятельности. С другой – необходимо постоянно расти, оправдывая ожидания потребителей услуг.

И здесь мы в своё время столкнулись с нехваткой единых правил и требований к профессиональной деятельности управляющих организаций, стандартов качества работ и услуг по управлению недвижимостью, с фактическим отсутствием ответственности участников рынка. Задач стояло много. Кризисы, пандемия – всё это нас проверяло на прочность, стимулировало внедрять новые инновационные технологии в работу.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что цели, поставленные тогда для совер-

шения сферы жилищно-коммунального комплекса Подмосковья, поступательно достигаются. Создаётся более комфортная среда для жителей, повышается уровень специалистов, обслуживающих дома, внедряется передовой отраслевой опыт, совершенствуется нормативно-правовое регулирование. В регионе сформирована единая система стандартов и правил оказания услуг по управлению МКД. В 2015 году было введено лицензирование управляющих организаций, но саморегулирование при этом осталось востребованным на рынке. Более того, Ассоциация стала площадкой для тесного взаимодействия и общения участников рынка не только как профессионалов, но и как коллег по обмену опытом.

Мы пошли дальше и создали бизнес-клуб, в который входят коммерческие компании, оказывающие услуги для управляющих и ресурсоснабжающих организаций с высоким дисконтом. Например, есть клининговые, газовые организации, компании, которые проводят электронные собрания собственников МКД, и т. д.

На практике мы убедились: саморегулирование управляющих организаций является эффективной формой наведения порядка в этой отрасли. Сегодня мы – пло-

щадка, на которой власть может получить обратную связь и своевременно заметить «болевы точки». Анализируем проблемы отрасли, предлагаем решения и содействуем деятельности участников рынка жилищно-коммунальных услуг, включая ресурсоснабжающие, управляющие организации, ТСЖ, общественные организации, потребителей услуг и собственников жилья. Проводим мониторинг деятельности управляющих организаций, качества их услуг, следим за обоснованностью роста цен и тарифов. При участии членов Ассоциации разработано немало законодательных инициатив. Особое внимание уделяем волнующим жителей темам – это реализация реформы ТКО и программы капитального ремонта, обеспечение безопасной эксплуатации газового оборудования в жилых многоквартирных домах и др.

Я уверена, что саморегулирование стимулирует развитие добросовестной конкуренции между участниками рынка. В составе нашей Ассоциации – самые крупные региональные компании, разделяющие с нами принцип взаимопомощи. Благодаря коллегам за то, что все эти годы они с нами! Уверена, что и дальше вместе мы будем активно развивать институт общественного контроля сферы ЖКХ!



**NATALIA****ABROSIMOVA:**

“FOR MORE THAN TEN YEARS WE PARTICIPATE IN THE EXPERIMENT OF INTRODUCING SELF-REGULATION IN THE MANAGEMENT OF APARTMENT BUILDINGS IN THE MOSCOW REGION”



**N**atalia Abrosimova – Director General of SRO “Association of Management Organizations of Moscow Region”, executive director of the “Regional Industry Association of Employers, Union of Housing and Communal Services Companies of Moscow Region”, Head of the Qualifications Assessment Center, a member of the Council for professional qualifications of housing and communal services, chairman of the Commission for professional qualifications in the management and operation of apartment buildings, a member of the Expert Council of the State Duma Committee on Housing Policy and Communal Services. She told us about her activities and plans.

Last year we celebrated the 10th anniversary of the self-regulatory organization Association of Management Organizations of the Moscow region (hereinafter – the Association). This year the same memorable date is associated with another important event for us – the signing by the Government of the Moscow region of the Memorandum on self-regulation in the management of apartment buildings in the region.

As Director General of the Association, standing at the origins of its creation, I can say that this was a difficult decade. On the one hand – the management of residential and non-residential real estate is the most developing area of economic activity. On the other hand – it is necessary to grow constantly, justifying the expectations of service consumers.

Initially, we faced a lack of unified rules and requirements for the professional management of organizations, lack of quality standards of work and services in real estate management, the actual absence of responsibility of market players. We had a lot of issues to deal with. Crisis, pandemics – all these tested our resilience and stimulated us to implement new innovative technologies in our work.

Now we can confidently say that the goals set back then for the improvement

of the housing and utilities sector in the Moscow region are gradually achieved. We create a comfortable environment for residents, raise the level of specialists maintaining buildings, introduce the best industry practices, and improve the regulatory framework. The region has formed a unified system of standards and rules for providing management services to apartment buildings. The licensing of management organizations was introduced in 2015, but self-regulation remained in demand on the market. Moreover, the Association has become a platform for close interaction and communication of market participants, not only as professionals, but also as colleagues sharing experiences.

We went further and created a business club, which includes commercial companies that provide services to management and supply organizations at a high discount. For example, there are cleaning companies, gas organizations, companies that hold electronic meetings for owners of apartment buildings, etc.

We have found by practice: self-regulation of management organizations is an effective form of restoring order in this industry. Today we are a platform where the authorities can receive feedback

and promptly determine the problems. We analyze the problems of the industry, offer solutions and promote the activities of participants on the market of housing and communal services, including resource providers, managing organizations, homeowners associations, public organizations, consumers of services and homeowners. We monitor the activities of management organizations, the quality of their services, we control the validity of the price and tariffs growth. Many legislative initiatives have been developed with the help of the members of the Association. Particular attention is paid to the subjects of residents’ concern – the reform of waste disposal, capital repair program, safe operation of gas equipment in residential apartment buildings, etc.

I am sure that self-regulation stimulates the development of fair competition between market participants. Our Association consists of the largest regional companies that share the principle of mutual assistance. I would like to thank my colleagues for being with us for all these years! I am sure that we will continue to develop the institute of public control of the housing and communal services!

## Александр Афонин:

«Ассоциация работодателей Подмосковья – это сообщество профессионалов, которое стимулирует развитие сферы ЖКХ»

**Председатель правления Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области» Александр Афонин – о профессиональной трансформации сферы ЖКХ.**



Работаю в ЖКХ много лет и очень ценю людей, которые трудятся в этой сложной сфере. В нашем регионе несколько тысяч предприятий и организаций ЖКХ, это более 100 тыс. сотрудников. Далек не всех, но очень многих из них я знаю лично. Мне повезло быть свидетелем создания и развития Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области» (далее – Ассоциация). Работаем с 2017 года, и за это время нам удалось объединить добросовестные ресурсоснабжающие и управляющие организации, клининговые, газовые компании и других участников этой отрасли.

Мы работаем в тесном взаимодействии с Советом по профессиональным квалификациям в жилищно-коммунальном хозяйстве РФ и Координационным советом по применению профессиональных стандартов на предприятиях ЖКХ Московской области. Участвуем в реализации решений федерального и регионального уровней по реформированию отрасли ЖКХ, в определении приоритетных направлений развития кадрового потенциала и системы квалификаций. Ведём мониторинг рынка труда, содействуем разработке нормативно-правовых актов, экспертизе проектов профстандартов и т. д.

Если это необходимо, то защищаем законные интересы и права членов Ассоциации в их взаимоотношениях с органами государственной власти и местного самоуправления, юридическими лицами. Оказываем консультативную помощь по всевозможным вопросам: будь то управление

производством и персоналом или бухгалтерский учёт и аудит. Обобщаем практику применения норм законодательства, разрешаем индивидуальные и коллективные трудовые споры.

Отдельная задача – создание условий для повышения квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций – членов нашего объединения. Проводим тренинги, обучающие мероприятия, вебинары и семинары. Представители жилищно-коммунальной отрасли успешно проходят процедуру независимой оценки квалификации (далее – НОК). Регион активно работает и с колледжами, и с высшими учебными заведениями, где открыты курсы повышения квалификации для руководителей управляющих организаций. На мой взгляд, нужно делать всё возможное, чтобы создать более комфортное правовое поле для развития НОК. Тогда мы получим долговременный эффект, ведь своевременно и квалифицированно выполненные грамотными сотрудниками работы со временем приведут к сохранности, а порой и к повышению технических характеристик зданий и инженерных систем.

Сегодня все понимают, насколько важно повышать престиж работы в сфере ЖКХ и привлекать молодых специалистов на наши предприятия. Каждый год работодатели оставляют заявки на то, чтобы мы предоставили им на работу профильные кадры. Ассоциация устраивает ярмарки вакансий среди студентов профильных учебных заведений, которые проходят у нас ГИА-НОК. Изначально в двух колледжах Московской области – в Межрегиональном центре компетенций – Техникуме имени

С. П. Королева и Павлово-Посадском техникуме – был запущен пилотный проект. Сегодня уже в разных учебных заведениях Москвы и Подмосковья активно проводят «двойную» аттестацию выпускников по различным квалификациям ЖКХ. Это стало возможным благодаря десяткам созданных на базе образовательных организаций экзаменационных площадок Центра оценки квалификации Ассоциации. Надеюсь, что будет только расти количество студентов, которые воспользуются этой возможностью и вместе с дипломом об образовании получат свидетельство о квалификации. Интересно, что теоретическую часть ребята зачастую решают быстрее, чем более опытные специалисты. Успешный опыт проведения такой аттестации стоит активно применять в других регионах.

Ещё один хороший пример возрождения преемственности поколений в профессиональной среде – наш уникальный батл-конкурс «Лучший по профессии». Этот сложно было бы реализовать и масштабировать на всю страну без поддержки Совета по профессиональным квалификациям в ЖКХ, в частности его председателя – депутата Московской городской Думы, председателя Комиссии по государственному строительству и местному самоуправлению Александра Козлова.

Работаем уже шестой год и можем с уверенностью сказать, что членство в Ассоциации – это огромный шаг вперёд на пути совершенствования своей работы по управлению многоквартирными домами, улучшению качества предоставления услуг жителям, повышению квалификации сотрудников.



**Chairman of the Board of the Association “Regional Industry Association of Employers “Union of Housing and Utilities Enterprises of the Moscow Region” Alexander Afonin talks about the professional transformation of the housing and utilities sector.**

## Alexander Afonin:

“The Association of Employers of the Moscow Region is a community of professionals that promotes the development of the housing and utilities sector”



I have been working in housing and utilities sector for many years and I appreciate people who work in this challenging area. In our region there are several thousand enterprises and organizations of housing and communal services, that is over 100 thousand employees. Almost everyone I know personally.

I was lucky to witness the creation and development of the Association “Regional Industry Association of Employers “Union of Housing and Utilities Enterprises of the Moscow Region” (hereinafter – the Association). We have been working since 2017, and in the meantime we have managed to unite bona fide resource and management organisations, cleaning companies, gas companies and other participants in this industry.

We work in close cooperation with the Council for Professional Qualifications in the Housing and Utilities Sector of the Russian Federation and the Coordination Council for the Application of Professional Standards at Housing and Utilities Enterprises in the Moscow Region. We participate in the implementation of federal and regional decisions on reforming the housing and utilities sector, and in identifying priority areas for the development of human resources and the qualifications system. We monitor the labour market, assist in the development of regulations and expertise of draft professional standards, etc.

If necessary, we protect the legitimate interests and rights of the Association members in their relations with state and local authorities and legal entities. We provide

advice on all kinds of issues: whether it is production and personnel management or accounting and audit. We outline the practical application of the legislation and resolve individual and collective labour disputes.

A special task is to create conditions for improving the qualifications of managers and specialists in our member companies and organisations. We hold training sessions, educational events, webinars and seminars. Representatives of the housing and utilities industry successfully complete the independent qualification assessment (hereinafter referred to as IQA) procedure. The region works actively with both colleges and higher education institutions, where advanced training courses for managers of management organisations have been opened. In my opinion, we need to do everything possible to create a more comfortable legal framework for the development of IQA. Then we will have a long-lasting effect, because timely and qualified work by competent employees will, over time, lead to the preservation and sometimes even improvement in the technical performance of buildings and engineering systems.

Today everyone understands that it is important to raise the prestige of employment in the housing and utilities sector and to attract young professionals to our companies. Every year, employers submit applications for us to provide them with specialized personnel. The Association organizes job fairs for students of specialized educational institutions, who pass the SFA-IQA. Initially, a pilot project was launched at two colleges in the Moscow region: the Interregional Competence Centre –

S. P. Korolev Technical School and Pavlovo-Posad Technical College. Today, various educational institutions in Moscow and the Moscow region already actively carry out “double” certification of graduates in various housing and utilities qualifications. This has become possible thanks to the dozens of examination platforms created on the basis of educational organisations by the Association’s Qualifications Assessment Centre. I hope that the number of students who take advantage of this opportunity will grow, and along with the diploma of education they will receive a certificate of qualification. It is interesting that students often solve the theoretical part faster than the more experienced professionals. The successful experience of such certification should be actively applied in other regions.

Another good example of the regeneration of generation succession in the professional environment is our unique “Best in Profession” battle competition. It would be difficult to implement and scale up across the country without the support of the Council for Professional Qualifications in the Housing and Utilities Sector and, in particular, its chairman, Alexander Kozlov, a Moscow City Duma Deputy and Chairman of the Commission for State Construction and Local Self-Governance.

We have been working for six and a half years by now, and we can already say with certainty that membership of the Association is a huge step forward in improving our work in managing apartment buildings, improving the quality of services provided to residents, and raising the qualifications of our staff.



Продовольственная безопасность нашей страны в ближайшей перспективе во многом будет определяться состоянием развития и конкурентоспособностью национальной племенной базы. С учётом этого Президентом Российской Федерации В. В. Путиным было обозначено: к 2031 году потребность отечественных сельхозпроизводителей в необходимом племенном материале должна удовлетворяться российскими племенными ресурсами не менее чем на 75%.

## АО «МОСКОВСКОЕ»: ВЕДУЩЕЕ ПЛЕМЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РОССИИ

АО «Московское» по племенной работе является наиболее эффективным и успешным племенным предприятием на российском рынке семени быков-производителей.

Это подтверждается следующими материалами:

- в организации содержатся животные, племенная ценность которых не ниже, а в большинстве случаев выше аналогичных характеристик производителей, принадлежащих зарубежным компаниям, семя от которых массово завозится в нашу страну. Например, бык Мурано-М DE120858088 в 2019 году был признан в рейтинге Германии № 1, в Канаде № 10, в США № 25, в нашей стране – А1Б1 (абсолютный улучшатель); Реквест-М DE1404580550 в Германии – № 6, в России – А1Б3; Аристократ-М 770972020 (оценка США в настоящее время: TPI 2851, NM\$ 878); Каптайн-М 616408005 (оценка США в настоящее время: TPI 2843, NM\$ 943) и т. д.;

- подконтрольные дочери перечисленных быков имеют средний удой около 10 тыс. кг за лактацию при содержании жира в молоке не менее 4,20%, белка – не менее 3,35%;

- на многих выставках племенных животных «Звёзды Подмосковья», на которых арбитрами были известные европейские специалисты в области молочного скотоводства, коровы-потомки быков АО «Московское» по племенной работе признавались победителями конкурса «Лучшее животное по экстерьеру». Их оценка за тип телосложения достигала 90 баллов (превосходно);

- в подконтрольных стадах, в которых используется в воспроизводстве семя быков предприятия, в среднем удой ежегодно увеличивается на 200-220 кг, жирномолочность – на 0,02-0,030%, белкомолочность – на 0,02-0,025%;

- нетели-потомки производителей АО «Московское» по племенной работе в среднем приобретаются потребителем по цене на 15-18% выше в сравнении с дочерями быков других поставщиков семени;

- АО «Московское» по племенной работе – единственное предприятие в стране, в котором каждые полгода все используемые

в воспроизводстве животные оцениваются по качеству потомства, при этом аттестация быков полностью прозрачна, а её результаты подконтрольны экспертной комиссии и потребителю;

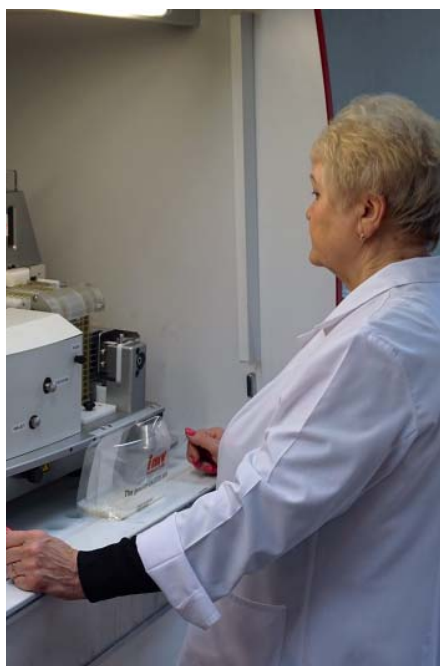
- с 2018 года племпредприятие на своей базе в Волоколамске через использование метода эмбриотрансплантации воспроизводит ремонтных быков мирового класса, в том числе животных редкой генеалогической принадлежности, высокая племенная ценность которых подтверждена экспертизой Федерального исследовательского центра животноводства – ВИЖ им. Л. К. Эрнста.

АО «Московское» по племенной работе – не только крупнейшее племенное предприятие России, располагающее высокоценными племенными ресурсами, но и надёжный партнёр в совершенствовании крупного рогатого скота вашего стада.

**Генеральным директором АО «Московское» является И. Н. Янчуков.**

АО «Московское» по племенной работе»  
Юр. адрес: 142401, МО, г. Ногинск, ул. Соединительная, д. 7, каб. 206.

Почтовый адрес: 142401, МО, г. Ногинск, ул. Соединительная, д. 7, каб. 206.





# JSC “MOSKOVSKOE”: THE LEADING BREEDING ENTERPRISE IN RUSSIA

The food security of our country in the near future will largely be determined by the state of development and competitiveness of the national breeding base. With this in mind, the President of the Russian Federation V. V. Putin indicated: by 2031, the need of domestic agricultural producers for the necessary breeding material should be met by Russian breeding resources by at least 75%.



JSC “Moskovskoe” for breeding work” is the most effective and successful breeding enterprise in the Russian market of bull seed producers.

This is confirmed by the following materials:

- the organization contains animals whose breeding value is not lower, and in most cases higher than similar characteristics of producers belonging to foreign companies, the seed from which is imported en masse to our country. For example, the bull Murano-M DE120858088 in 2019 was recognized in the ranking of Germany No. 1, in Canada No. 10, in the USA No. 25, in our country – A1B1 (absolute improver); Requestm DE1404580550 in Germany – No. 6, in Russia – A1B3; Aristocrat-M 770972020 (US assessment currently: TPI 2851, NM\$878); Capitaine-M 616408005 (US estimate currently: TPI 2843, NM\$943), etc.;

- the controlled daughters of the listed bulls have an average milk yield of about 10 thousand kg per lactation with a fat content in milk of at least 4.20%, protein – at least 3.35%;

- at many exhibitions of breeding animals “Stars of the Moscow region”, at which well-known European experts in the field of dairy cattle breeding were the arbitrators, cows-descendants of bulls of JSC “Moskovskoe” for breeding work” were recognized as winners of the competition “The best animal by exterior”. Their body type score reached 90 points (excellent);

- in the controlled herds, in which the seed of the bulls of the enterprise is used in reproduction, on average, milk yield increases annually by 200-220 kg, fat-milk content – by 0.02-0.030%, protein-milk content – by 0.02-0.025%;

- heifers-descendants of the producers of JSC “Moskovskoe” for breeding work” on average are purchased by the consumer at a price 15-18% higher in comparison with the daughters of bulls of other seed suppliers;

- JSC “Moskovskoe” for breeding work” is the only enterprise in the country in

which every six months all animals used in reproduction are evaluated by the quality of offspring, while the certification of bulls is completely transparent, and its results are controlled by the expert commission and the consumer;

- since 2018, the plant has been reproducing world-class repair bulls at its base in Volokolamsk through the use of the embryo trans plantation method, including animals of rare genealogical origin, the high breeding value of which has been confirmed by the expertise of the L. K. Ernst Federal Research Center for Animal Husbandry – VIZ.

JSC “Moskovskoe” for breeding work” is not only the largest breeding enterprise in Russia with highly valuable breeding resources, but also a reliable partner in improving the cattle of your herd.



The General Director of JSC  
Moskovskoye is I. N. Yanchukov.

JSC “Moskovskoe”  
for breeding work”

Legal address: 142401, MO,  
Noginsk, Connective street, 7,  
office 206.

Postal address: 142401, MO,  
Noginsk, Connective street, 7,  
room 206.





**В** начале – полезный совет: если вы двигаетесь в сторону Москвы по Минскому шоссе, не поленитесь остановиться в деревне Вырубово, что в 23 километрах от столицы. Там рядом с трассой есть небольшой магазин, в котором продаются овощи и «молочка» – продукция ЗАО «Матвеевское». Купите, попробуйте! Не пожалеете! В Москве вы их сейчас точно не найдёте. А овощей таких через год, возможно, вы не найдёте уже нигде... Но сначала о хорошем!

## У ИСТОКОВ РЕКИ МОЛОЧНОЙ

«Пейте, дети, молоко – будете здоровы!» – пелось в детской песенке. Взрослым, как утверждают некоторые специалисты, молоко не так полезно, но ведь продаются же в соседних отделах супермаркетов напитки, от которых здоровью только вред, а их пьют! А что уж точно полезно для всех, да к тому же ещё и вкусно, так это сыры, творог, сметана и другие молочные продукты, которые делают в ЗАО «Матвеевское» из молока, на доенного от коров компании дочерней – ЗАО «Сокольниково» в Можайском районе.

«Матвеевское» «удочерило» «Сокольниково» в 2002 году. Тогда это было самое отстающее хозяйство в Можайском районе. А 20 лет спустя, в 2022-м, «Сокольниково» вошло в короткий – их всего 11 – список подмосковных хозяйств, где молочная продуктивность составляет более 10 тыс. килограммов от коровы в год. Для сравнения: в годы советские тем дояркам, которым удавалось надоить пять тысяч, зачастую присваивалось звание «Герой социалистического труда».

– Мы эту планку для себя сами поставили, и мы её преодолели, – говорит председатель совета директоров ЗАО «Матвеевское» Николай Кырин. – Теперь пусть другие достигнут того, что сделали мы.

Как это удаётся? В первую очередь, конечно, благодаря людям, их отношению к делу, их заинтересованности. Далее – надо

выращивать нормальные корма. Здесь, в Одинцовском районе, у нас с этим были трудности: в выходные дни народ на дачи едет, пробки огромные, а при закладке силоса – как, впрочем, и в других процессах – нужно всё делать вовремя. Чтобы потом получился хороший корм, не третьего класса, а первого. Здесь мы «выезжали» за счёт того, что увеличивали количество комбикорма, а в «Сокольниково» всё нормально: хорошие корма заготавливаем, сено в достаточном количестве: у нас там 4,5 тыс. гектаров земли. Плюс кукуруза, силос, сенаж... Доить тоже надо чётко по времени, по часам. Если что-то даже чуть-чуть сбивается – авария какая-то, отключение электричества, – то надои у коровы падают; чтобы восстановиться, надо не менее недели. У нас и надои высокие, и жирность молока нормальная – 3,9-4,1%. Племенное стадо – около 800 голов. Абсолютно здоровое стадо. Уже порядка 25 лет ни одного случая заболевания лейкозом. Наше хозяйство – единственное в Можайском районе, кому разрешено торговать сырным молоком.

Для переработки молока в 2007 году в «Матвеевском» построили собственный завод, оснащённый новейшим технологическим оборудованием. Ассортимент продукции – более 20 наименований: молоко, кефир, йогурты, масло, творог, сыры «Халуми» и «Деликатесный»... И это в то время, когда многие хозяйства на то, что

крупные холдинги скупают у них молоко за бесценок, жалуются, а сами его переработкой заниматься не спешат. Может, считают, что невыгодно?

– Переработка выгодна, когда перерабатываешь определённое количество молока, – говорит Николай Васильевич. – Когда его мало, то, конечно, невыгодно. Нужен определённый уровень. У нас своей продукции для того, чтобы заниматься переработкой, хватает. И даже остаётся. Основную массу мы сдаём на Можайский молочный завод. Он за нас держится. В день мы производим 24 тонны молока. Надои – 30-31 литр с коровы. Раньше мы снабжали своей продукцией все детские сады Одинцовского района. А потом начались тендеры: цены опускали, опускали... Но хорошая продукция не может быть дешёвой!

Проблемы со сбытом, конечно, есть. С большими сетями хозяйство не работает: слишком большие транспортные расходы. Транспортная, дорожная тема – это, пожалуй, одна из главных «болевых точек» для «Матвеевского». В июле 2022 года на выезде из хозяйства на Минское шоссе закрыли левый поворот. «В целях безопасности», конечно же... В итоге, чтобы добраться до расположенных буквально через дорогу гаражей, где размещается техника, приходится делать крюк в десять километров, а чтобы вернуться обратно – ещё шесть. Во вселенских масштабах это, может быть, пустяк, но по экономике предпринятия такое вынужденное изменение логистики нанесло довольно ощутимый удар.

– У нас рядом филиал – магазин. Его оборот снизился в два раза. Потому что москвичи, которые ехали по Минскому шоссе на дачи, уже знали нашу продукцию, заезжали, покупали. А теперь проезжают мимо... Плюс у нас есть складской комплекс, и арендаторам нашим такая «логистика» тоже не слишком нравится. Вот и получается, что Автотор – который построил развязку на наших землях! – вставляет нам палки в колёса.

Складские помещения в «Матвеевском» строили не из прихоти, а для того, чтобы поддерживать стабильное финансовое положение, ведь условия, в которых работают молочная и тепличная отрасли, «тепличными» не назовёшь. Именно поэтому руководство «Матвеевского», к сожалению, стало задумываться о том, чтобы сокращать производство.

– В этом году мы огурцы выращиваем и томаты, а в следующем, думаю, выращивать прекратим, – говорит Николай Васильевич. – А зачем? Убыточно.

Если бы вы пробовали огурцы «Матвеевского», то обязательно поняли бы, что нужен какой-то поворот! В отношении этой отрасли. А не только левый поворот на 23 километре Минского шоссе...

**Подготовил Алексей Сокольский**



## AT THE SOURCE OF THE MILKY RIVER

**In** the beginning, here's a useful tip: if you are moving towards Moscow along the Minsk highway, do not be lazy to stop in the village of Vyubovo, which is 23 kilometers from the capital. There is a small shop next to the highway, which sells vegetables and dairy – products of CJSC Matveevskoye. Buy them, taste them! You won't regret it! You definitely won't find them in Moscow right now. And you may not find such vegetables anywhere else in a year... But – first about good things!



“Drink milk, children, and you will be healthy!” – was sung in a children's song. For adults, according to some experts, milk is not so useful, but after all, dairy products are also sold in neighboring supermarket departments, from which only harm to health, and we drink them! And what is certainly useful for everyone, and also delicious is cheese, cottage cheese, sour cream and other dairy products that are made in CJSC Matveevskoye from milk produced from cows of a subsidiary company – CJSC Sokolnikovo in Mozhaisk district.

Matveevskoye was “adopted” by Sokolnikovo in 2002. At that time it was the most backward farm in the Mozhaisk district. And 20 years later, in 2022 Sokolnikovo entered the the short list – there are only 11 of them – the list of farms near Moscow, where milk productivity is more than 10 thousand kilograms per cow per year. For comparison: in the Soviet years, those milkmaids who managed to milk five thousand were often awarded the title of Hero of Socialist Labor.

– We set this bar for ourselves, and we overcame it, – says Nikolay Kyrin, chairman of the Matveevskoye CJSC board of directors. – Now let others achieve what we have done.

How is it possible? – First of all, of course, thanks to the people, their attitude and their commitment. The other thing – we need to grow normal fodder. Here in the Odintsovsky district we had difficulties with this: on weekends, people go to their dachas, traffic jams are huge, and when laying silage, as, indeed, in other processes, everything must be done in time. In order to get good fodder, not the third class, but the first. Here we managed by increasing the amount of mixed fodder, but in Sokolnikovo everything is fine: we stock good fodder and have enough hay – we have 4,5 thousand hectares

of land there. Plus corn, silage, haylage... We have to milk in time, by the hour. If something goes wrong even a little bit, there's some kind of accident, power outage – then the cow's milk yield drops, and it takes at least a week to recover. Our milk yields are high, and the fat content of milk is normal – 3,9-4,1%. There is pedigree herd, about 800 cows. Absolutely healthy herd. For about 25 years we haven't had a single case of leukemia. Our farm is the only one in the Mozhaisk district which is allowed to sell raw milk.

For milk processing in 2007 the farm Matveevskoye built its own plant fitted with the newest technological equipment. The product range is more than 20 items: milk, kefir, yoghurt, butter, cottage cheese, Halumi and Delicatessen cheeses... And this is at a time when many farms complain about the fact that large holdings are buying milk from them for next to nothing, but they are in no hurry to process it themselves. Maybe they think it's not profitable?

– Processing is profitable when you process a certain amount of milk, – says Nikolay Vasilievich. – When it is not enough, of course, it is not profitable. A certain level is necessary. We have enough of our own products to engage in processing. And we even have some left over. We deliver the bulk of it to the Mozhaisk dairy plant. It holds on to us. We produce 24 tons of milk a day. Milk yields are 30-31 liters per cow. We used to supply our products to all the kindergartens in the Odintsovo district. And then the tenders began: the prices were lowered, lowered... But good products can't be cheap!

There are problems with sales, of course. The farm does not work with large networks – the transportation costs are too high. The transport, road issue is probably one

of the main “pain points” for Matveevskoye. In July 2022, they closed the left turn at the exit of the farm to the Minsk highway. “For safety reasons,” of course... As a result, to get to the garages, which are literally across the road, where the equipment is located, you have to do a detour of ten kilometers, and to get back another six. It may be nothing on a global scale, but the economy of the enterprise has been hit quite hard by this forced change in logistics.

– We have a branch store nearby. Its turnover has halved. Because the Muscovites who drove along the Minsk highway to the dachas already knew our products, stopped by, and bought. And now they're passing by... Plus, we have a warehouse complex, and our tenants don't like such “logistics” too much either. So it turns out that Avtodor, who built the interchange on our lands! – is putting a spoke in our wheels.

The storage facilities at Matveevskoye were built not out of whimsy, but in order to maintain a stable financial situation, because the conditions in which the dairy and greenhouse industries operate are not what you might call pampered. That is why, unfortunately, the management of Matveevskoye has begun to think about reducing production.

– This year we grow cucumbers and tomatoes, and next year, I think, we will stop growing them, – says Nikolay Vasilievich. – What for? It is unprofitable.

If you tasted Matveevskoye cucumbers, you would definitely understand that we need a turnaround! In relation toward this industry. And not just a left turn on the 23rd kilometer of Minsk Highway...

Prepared by **Aleksey Sokolsky**



## Анастасия Романовская, «Листерра»:

«В России скрыт невероятный потенциал, и не стоит недооценивать её возможности!»

**«Климент Тимирязев говорил: «Дайте самому лучшему повару сколько угодно свежего воздуха, солнечного света, целую речку чистой воды и попросите, чтоб он из этого приготовил сахар, крахмал, жиры и зерно, и он решит, что вы над ним смеётесь. Но то, что кажется смешным человеку, беспрепятственно совершается в растениях!»** – начинает цитатой разговор с нами руководитель отдела маркетинга компании «Листерра» Анастасия Романовская. – И мы в «Листерре» понимаем, что каждый произведённый нами литр продукции участвует в этом процессе трансформации, и осознаём ответственность перед людьми. Клиенты вместе с нашими продуктами получают душевную заботу и готовность прийти на помощь, именно поэтому многие работают с нашей компанией уже 30 лет, с момента её основания».

**– Анастасия, наши постоянные читатели хорошо знакомы с компанией «Листерра». Но для тех, кому только предстоит это приятное знакомство, расскажите немного о ней.**

– Начну с общего представления: «Листерра» – российский производитель средств защиты растений с собственным заводом в Рязанской области. На его территории пока расположено три производственных корпуса, но уже имеются проекты строительства вплоть до седьмого.

В ассортименте компании – 72 химических пестицида, 54 марки комплексных удобрений и 13 различных адъювантов и эконопрепаратов. При этом мы выпускаем на рынок 3-5 новых продуктов каждый год.

У компании «Листерра» есть особенность: за нашими продуктами стоят эмоции клиентов, которыми мы очень дорожим! Выпуская любой наш продукт, мы представляем себе агронома, заботящегося о будущем урожае. Лично для меня растениеводство – магическая отрасль: из небольшого семечка с помощью сил природы и наших продуктов вырастают растения, способные прокормить население планеты!

**– У аграриев скоро начнётся посевной сезон. Как «Листерра» подготовилась к нему?**

– Обычно мы готовимся к следующему сезону, начиная с весны предыдущего года, так что вспомним март-апрель 2022-го... Тогда нам перекрыли логистические цепочки для поставки сырья, наложили санкции на финансовые транзакции... Но мы верим, что нельзя победить того, кто не сдаётся! Мы обратились к российским учёным с просьбой разработать аналоги сырьевых составляющих, которые стало трудно ввозить в страну. И вскоре увидели результат! В России скрыт невероятный потенциал, и не стоит недооценивать её возможности. В нашей нынешней жизни многое доказывает, в какой сильной стране мы живём. Именно поэтому мы полностью готовы к новому сезону.

Правда, он будет осложнён тем, что в некоторых регионах не успели убрать поля из-за ранних снегопадов, в некоторых зима, напротив, оказалась бесснежной. В сельском хозяйстве всегда присутствует погодный фактор, но мы готовы предоставить системы защиты любых культур, какой бы севооборот ни сложился.

**– Сегодня «Листерра» активно занимается разработками, которые смогут заменить уходящие с рынка иностранные препараты. Каких успехов вы уже достигли?**

– Компания «Листерра», как российский производитель, делает всё возможное, чтобы обеспечить внутренний рынок в столь сложных условиях. Поэтому было принято решение расширить наши производственные мощности намного быстрее, чем мы планировали.

В последнее время мы стали выводить на рынок уникальные смеси действующих веществ, а также регистрировать в России продукты, которые хорошо зарекомендовали себя в мире, но до сих пор не применялись в России. Это, конечно, удорожает и удлиняет процесс регистрации, но выход из зоны комфорта и есть ключ к успеху. Мы хотим видеть «Листерру» динамично развивающейся компанией и постоянно ищем что-то новое и интересное.

Одним из таких направлений стало выведение на рынок 54 марок новых удобрений. Питание растений – не столь освоенная нами сфера, как их защита. Но как говорит Сара Беркли: «Не бойтесь того, чего вы не знаете. Это может стать вашим главным преимуществом, благодаря которому вы не будете вести себя так, как остальные». Именно так и произошло с нашими удобрениями. В какой-то момент стало ясно, что санкционное давление приведёт к дефициту комплексных удобрений на нашем рынке. Мы задались вопросом: как можно облегчить выбор удобрений для аграриев? И ответили: изобрести продукты, которые будут содержать оптимальное соотношение микроэлементов для питания той или иной культуры, чтобы потребителям не пришлось ломать голову над тем, что и как применять. Так появились 54 новые марки удобрений, и некоторые из них уже в названии содержат наименование культуры, для которой применяются.

**– Также вы планируете разработать и запустить на рынок биопродукты. Расскажите об этом подробнее.**

– Биопродукты – совершенно новое для нас направление. Но «Листерра» понимает, что нам всем надо двигаться в сторону устойчивого развития. Поэтому мы не только изобретаем новые химические препараты, которые позволяют снизить пестицидную нагрузку, но и занимаемся разработкой биологических средств защиты растений.

Первый такой продукт выйдет в 2024 году, и по реакции рынка мы сможем сказать, правильное ли это было решение. Но в любом случае мы будем продвигать применение биопродуктов, так как забота о природе – одна из важнейших ценностей.

**– А как в целом поменялась компания «Листерра» за прошедший год? Какие есть цели на 2023-й?**

– Компания «Листерра» – живой организм, очень гибкий: мы меняемся не просто из года в год, но и каждый день.

Главное, что нас характеризует сегодня, – это оптимизм и смелость. Мы не намерены останавливаться в развитии: строим цеха, открываем новые рынки, расширяем штат.

За последние пять лет оборот компании вырос на 500%, и это не может не мотивировать! Давайте идти вперёд, не бояться трудностей и поддерживать друг друга, ведь, чтобы достичь самой высокой вершины, надо пройти самой трудной дорогой. Именно это и ждёт нашу Россию!

**Подготовила Эльвина Антреева**



## Anastasia Romanovskaya, Lysterra:

“Russia has incredible potential and we should not underestimate its possibilities!”

Clement Timiryazev used to say: “Give the best cook all the fresh air, sunshine, and a whole river of pure water, and ask him to make sugar, starch, fats, and grain, and he will think you are laughing at him. But what seems funny to humans is unhindered in plants!” begins a conversation with us with a quote from the marketing director of Lysterra, Anastasia Romanovskaya. – And we in Lysterra understand that every liter of our product is involved in this transformation process and we are aware of our responsibility towards people. Our customers receive spiritual care and help, which is why many of them have been working with our company for 30 years, since it was founded.

– *Anastasia, our regular readers are very familiar with Lysterra. But for those who are just getting to know the company, tell us a little about it.*

– Let me start with a general introduction: Lysterra is a Russian manufacturer of crop protection products with its own plant in the Ryazan region. There are three production buildings on its territory so far, but there are already construction projects up to the seventh.

The company offers 72 chemical pesticides, 54 brands of complex fertilizers, and 13 different additives and organic preparations. And we launch 3-5 new products every year.

At Lysterra we have a special feature: behind our products stand the emotions of our customers, and we value them dearly! When we launch one of our products, we imagine an agronomist who cares about the future of the crop. For me personally, plant breeding is a magical industry: from a small seed, with the help of the forces of nature and our products, plants grow that can feed the population of the planet!

– *Farmers are about to begin the planting season: how has Lysterra prepared for it?*

– We usually start preparing for the next season in the spring of the previous year, so let's remember March-April 2022... At that time, we were blocked in the supply chains for raw materials, sanctions were imposed on financial transactions... But we believe that we cannot beat the one who does not give up! We asked Russian scientists to develop analogues of raw materials that had become difficult to import into the country. And we soon saw the results! There is an incredible potential in Russia and we should not underestimate its possibilities. Our present life proves what a strong country we live in. That's why we are fully prepared for the new season.

It is true that it will be complicated by the fact that in some regions we did not have time to harvest the fields because of the early snowfall, and in other regions

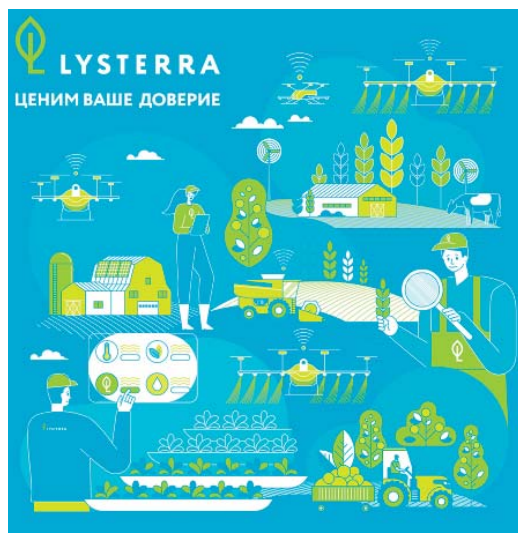
the winter was snowless. Weather is always a factor in agriculture, but we are ready to offer protection solutions for any crop, regardless of the crop rotation.

– *Now Lysterra is actively involved in developing products that will be able to replace foreign products that are leaving the market. What successes have you already achieved?*

– Lysterra, as a Russian manufacturer, is doing everything possible to supply the domestic market in such difficult conditions. That is why we decided to expand our production capacity much faster than planned.

Recently, we have begun to launch unique mixtures of active ingredients and to register in Russia products that have proven themselves in the world but have not yet been used in Russia. Of course, this makes the registration process more expensive and longer, but getting out of your comfort zone is the key to success. We want to see Lysterra as a dynamically developing company, and we are constantly looking for something new and interesting.

One such area was the launch of 54 new fertilizer brands. Plant nutrition is not an area we have mastered as much as crop protection.



But as Sarah Berkley says, “Don’t be afraid of what you don’t know. It can be your greatest asset, keeping you from acting like the rest of us. That’s exactly what happened with our fertilizer. At some point, it became clear that the pressure of sanctions would lead to a shortage of complex fertilizers in our market. So we asked ourselves: how can we make it easier for farmers to choose fertilizers? And we answered: by creating products that contain the optimal ratio of trace elements for the nutrition of a particular crop, so that consumers do not have to worry about what to apply and how to apply it. The result is 54 new fertilizer brands, some of which already bear the name of the crop for which they are intended.

– *You are also planning to develop and launch bioproducts. Tell us more about that.*

– Bioproducts are a completely new area for us. But Lysterra understands that we all need to move towards sustainability. So we are not only inventing new chemicals that help reduce pesticide use, we are also developing biological crop protection products.

The first such product will be launched in 2024, and the market response will tell us if we have made the right decision. In any case, we will promote the use of organic products, because respect for nature is one of our most important values.

– *How has Lysterra changed over the past year? What are your goals for 2023?*

– Lysterra is a living organism, very flexible: we don’t just change from year to year, we change every day.

The main thing that characterizes us today is optimism and courage. We don’t intend to stop developing: we are building stores, opening new markets, and expanding our staff.

In the last 5 years the company’s turnover has grown by 500% and that’s motivating! Let’s go forward, not afraid of difficulties and support each other, because to reach the highest peak you have to go the hardest way. That’s what awaits our Russia!

Prepared by Elvina Aptreeva

## Агрохолдинг «ОСП агро»: год прошёл – завод построен!



Люди старшего поколения ещё помнят такое выражение, как «стирание граней между городом и деревней». Как помнят они и то, как вместо этих граней стали почему-то «стираться» с лица земли русской сами деревни. Но стоит ли вспоминать о былых печалях? Давайте лучше поговорим о современных IT-технологиях, о строительстве нового завода... Нет-нет, от темы сельского хозяйства мы никуда не уходим. Просто речь пойдёт о предприятии, которое действительно сделало «сельскую жизнь» не хуже городской. И не менее технологичной. А перед тем, как начать читать, налейте себе стакан молока. Ведь вполне вероятно, что надоили его на одной из ферм «ОСП агро»...

### «КОМПЬЮТЕР НЕ ВЫДАСТ, КОРОВА НЕ СЪЕСТ...»

Да, молоко и другие продукты сельского хозяйства не распечатаешь ни на каком принтере, будь он хоть 8, а не 3D. Но современные IT-технологии вполне могут не просто облегчить труд работников этой сферы, а сделать его технологичным, современным, требующим уже не грубой физической силы, а навыков обращения с компьютерной техникой. Да и подопечные у сельских тружеников без собственных «гаджетов» теперь практически никуда. Если, конечно, живут они на фермах, достойных XXI века. Таких, как в «ОСП агро».

На шею или на ногу у каждой коровы – датчики, которые постоянно через антенны в коровниках передают данные о двигательной активности животных. Анализ этих данных позволяет в режиме онлайн выявлять тех из них, у кого возникли проблемы со здоровьем. Это в случае, если активность снижается. А если животное, наоборот, что называется, «разохладило», то, возможно, ему пора принять участие в увеличении поголовья...

– Компьютерный анализ данных в сочетании со сведениями о понижении активности позволяет заранее выявлять проблемы со здоровьем и кормлением, – рассказывают специалисты «ОСП агро». – Персонал фермы получает от системы оповещение



на смартфон или планшет. Остаётся только найти и осмотреть животных с отклонениями от нормы в любую сторону на стадии, когда визуально проблемы не видны. Так что высокие технологии для аграриев – это не только облегчение труда людей, но ещё и экономия средств.

### «САМИ МЫ КОРОВ РАЗВОДИМ, САМИ БУДЕМ И КОРМИТЬ»

От преимуществ цифровизации – к цифрам! Агрохолдинг «ОСП агро» является одним из лидеров молочного животноводства Московской области. Он не только выпускает сегодня около 10% всего подмосковного молока, но и разводит и продаёт племенной КРС. Холдинг вошёл в рейтинг «Топ-100 производителей сырого молока по всей России» по итогам 2021 года (рейтинг подготовлен Центром изучения молочного рынка, DIA). Агрохолдинг поднялся в рейтинге на 12 позиций и занял 45-е место. Объём производства молока компании в 2021 году вырос на 26,6% – до 44 547 тонн, в 2022 году вырос ещё на 3,7% – до 46 178 тонн. В рейтинге «Топ-30 самых эффективных молочных хозяйств по версии Milknews» агрохолдинг «ОСП агро» стал единственным представителем Московской области. Он поднялся на семь позиций и занял 18-е место с молочной продуктивностью КРС на лучшей ферме 11 187 кг/гол./год.

С увеличением поголовья возникла необходимость в строительстве ещё одного комбикормового завода, и этот проект был реализован всего за год. Новый завод уже готов к выпуску корма для подмосковных бурёнок «ОСП агро».

Оснащение завода произведено исключительно российским оборудованием. Завод состоит из комбикормового цеха, отделения для приёма зерна, зерноочистительного отделения, норийной вышки с эстакадой, зерносушилки, четырёх силосов длительного хранения зерна по 6000 тонн. В цехе будут производиться концентриро-

ванные комбикорма по индивидуальным рецептам, разработанным с применением программного обеспечения, для разных групп КРС. Он оснащён современной автоматизированной системой управления для непрерывного контроля за технологическим процессом производства. Цех сможет производить более 50 тонн продукции в смену.

– Важно, что мы ни от кого не зависим, – говорит президент агрохолдинга АО «ОСП агро», депутат Московской областной Думы Игорь Исаев. – Мы сами производим сельскохозяйственные культуры для создания комбикорма, а значит, полностью отвечаем за качество производимого молока.

Остаётся добавить, что недавно Игорь Исаев за добросовестный труд, плодотворную депутатскую деятельность был награждён знаком «За заслуги перед Московской областью» III степени, и за большой вклад в развитие агропромышленного комплекса ему присвоено звание «Почётный работник агропромышленного комплекса РФ».

Подготовил Алексей Сокольский

### Агрохолдинг «ОСП агро», Московская область, г. о. Коломна

Общее поголовье КРС – около **12 000** голов  
 Дойное стадо – около **4500** голов  
 Племязавод по разведению голштинской породы КРС  
 Надой на 1 фуражную голову – около **10 500** кг/год  
 Производство молока – более **46** тыс. тонн/год. (**130** тонн/сутки)  
 Производство зерновых культур – от **15 до 20** тыс. тонн в год  
 Производство кормов – **100** тыс. тонн в год  
 Объём производства овощей и картофеля – около **60** тыс. тонн в год





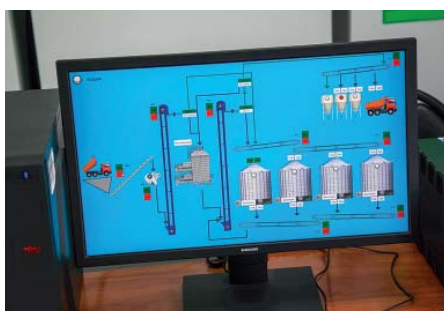
## Agroholding “OSP agro”: a year has passed – the plant has been built!

### “IF THE COMPUTER WON’T GIVE OUT, THE COW WON’T EAT”

Yes, milk and other farming products cannot be printed on any printer – even if it is 8, not 3D. However, modern IT-technologists may not only facilitate the work of workers in this field, but make it quite technological, modern, no longer requiring brute physical strength, but skills in handling computer equipment. And now, the wards of rural workers won’t go anywhere without their own “gadgets”. If, of course, they live on farms worthy of the XXI century.

On the neck or on the leg of each cow there are sensors that constantly transmit data on the motor activity of animals through antennas in cowsheds. The analysis of these data allows you to identify online those of them who have health problems. This is in case the activity decreases. And if the animal is on the contrary, as they say, “hunted”, then perhaps it’s time for him to take part in raising the livestock...

“Computer data analysis combined with inactivity information allows for early detection of health and feeding problems,” says OSP agro specialists. “Farm staff are alerted by the system to a smartphone or tablet of any abnormalities. The ability to assess the time of feed eating allows you to monitor messages from the system and



work with schedules. All that remains is to find and inspect animals with abnormalities at a stage when visually the problems are not visible. So, high technology for farmers is not only to make people’s work easier, but also to save money.

### “WE BREED THE COWS OURSELVES, WE’LL FEED THEM OURSELVES”

From the benefits of digitalization – to numbers! The agricultural holding “OSP agro” is one of the leaders in dairy cattle breeding in the Moscow region. It not only produces about 10% of all milk produced near Moscow, but also breeds and sells pedigree cattle. The holding was included in Russia’s Top 100 Raw Milk Producers Rating for 2021 (the Rating is prepared by the Center for Dairy Market Studies, DIA). Agroholding moved up 12 positions in the rating and took 45th place. The company’s milk production in 2021 increased by 26.6% to 44,547 tons. In the Milknews rating of the top 30 most efficient dairy farms, agroholding OSP agro is the only representative of the Moscow region. It moved up by 7 positions and took the 18th place with the dairy yield of cattle on the best farm of 11,187 kg/head/year. With the increase in livestock, it became necessary to build another feed mill, and this project was implemented in just a year. The new plant is already ready to produce feed for OSP agro cows near Moscow.

The plant is equipped exclusively with Russian equipment. The plant consists of a feed mill, a grain reception department, a grain cleaning department, a norium tower with an overpass, a grain dryer, 4 silos for long-term grain storage of 6000 tons. The workshop produces concentrated compound feeds according to individual recipes developed with the use of software

People of the older generation still remember the expression “blurring the lines between the city and the countryside”. They also remember how, for some reason, the countryside itself began to be “erased” from the face of the Russian land instead of these lines. But is it necessary to recollect the former sorrows? Let’s better talk about modern IT-technologies, about the construction of a new plant... No, no, we are not moving away from the topic of agriculture. We are just going to talk about an enterprise, which really made “rural life” no worse than the urban one. And no less technologically advanced. Furthermore, before you start reading, pour yourself a glass of milk. After all, it’s quite likely that it was milked on one of the farms of “OSP agro”.

for different groups of cattle. It is equipped with a modern automated control system for continuous monitoring of the production process. The workshop will be able to produce more than 50 tons of products per shift.

“It is important that we do not depend on anyone,” says the president of the agricultural holding of JSC “OSP agro”, deputy of the Moscow Regional Duma Igor Isaev. “We produce agricultural crops ourselves to create compound feed, which means that we are fully responsible for the quality of the milk produced.”

It remains to add that Igor Isaev was recently awarded the badge “For Services to the Moscow region” of the III degree for his conscientious work and fruitful deputy activity, and for his great contribution to the development of the agro-industrial complex he was awarded the title “Honorary Worker of the agro-industrial complex of the Russian Federation”.

Prepared by Alexey Sokolsky

### Agroholding “OSP agro”, Moscow region, Kolomna

The total number of cattle is about  
**12,000** heads

Milking herd – about **4,500** heads  
Breeding plant for the Holstein cattle  
breed

Milk yield per 1 forage head is about  
**10,500** kg/year

Milk production - more than  
**45** thousand tons/year. (**130** tons/day)

Production of grain crops – from **15**  
to **20** thousand tons per year  
Feed production – **100** thousand tons  
per year

The volume of production of  
vegetables and potatoes is about  
**60** thousand tons per year



РоссельхозБанк

# ДЕБЕТОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ

Получайте  
кэшбэк<sup>1</sup> до 15%

<sup>1</sup> БОНУСНЫМИ БАЛЛАМИ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ «УРОЖАЙ» АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015.



7787 (Билайн, Мегафон,  
МТС, Теле2)

8 800 100 0 100

rshb.ru





РоссельхозБанк

ВКЛАД  
10%\*

ПРИШЛА  
ВЕСНА

18+



ВИД ВКЛАДА: «ДОХОДНЫЙ». ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ/ДОЛЛАРЫ США/ЕВРО. СРОК: 91-1460 ДНЕЙ В РУБЛЯХ РФ; 91-395 В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: ПРИ ОТКРЫТИИ ЧЕРЕЗ ДИСТАНЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ – 3 000 РУБЛЕЙ РФ/ 50 ДОЛЛАРОВ США/ЕВРО, ПРИ ОТКРЫТИИ В ОФИСЕ БАНКА – 10 000 РУБЛЕЙ РФ / 150 ДОЛЛАРОВ США/ЕВРО. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА НЕ ОГРАНИЧЕНА. ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ: В КОНЦЕ СРОКА ИЛИ ЕЖЕМЕСЯЧНО. ПОПОЛНЕНИЕ И РАСХОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ. ДОСРОЧНОЕ ВОСТРЕБОВАНИЕ ПО СТАВКЕ ВКЛАДА «ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ». ПРОЛОНГАЦИЯ ВКЛАДА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ТОТ ЖЕ СРОК НА УСЛОВИЯХ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА ДАТУ ПРОЛОНГАЦИИ.

\* СТАВКА 10% ГОДОВЫХ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ВКЛАДА В ДИСТАНЦИОННЫХ КАНАЛАХ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА СРОК 1095 ДНЕЙ В ВАЛЮТЕ РУБЛИ РФ, ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ В КОНЦЕ СРОКА ВКЛАДА.

ИНФОРМАЦИЯ НА 10.02.2023. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015.







# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)



# Коллекция шоколадных подарков Весна-Лето 2023



Интернет-магазин:  
+7 (495) 739-95-95  
[confaelshop.ru](http://confaelshop.ru)

Корпоративные заказы:  
+7 (495) 995-53-53  
[confael.ru](http://confael.ru)

Горячая линия:  
8 800 600-53-53



# Tax & Legal

management



**Tax & Legal** management – российская юридическая компания, широко известная под прежним брендом **TAXmanager**.

Мы – команда высококвалифицированных юристов, налоговых консультантов, экспертов и адвокатов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании налоговых споров, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

ForbesCLUB  
RUSSIA



Палата  
налоговых  
консультантов



100 ПРОЕКТОВ  
ПОД ПАТРОНАТОМ  
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ



## Tax

### Налоговая практика

Помощь при налоговых проверках

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Досудебное и судебное урегулирование налоговых споров, налоговая медиация

Консультирование staff по взаимодействию с госорганами

Налоговое структурирование бизнеса и активов, релокация с учетом налоговых преференций

Tax Due diligence и Tax Compliance

## & Legal

### Юридическая практика

Правовое сопровождение, структурирование и уголовно-правовая защита бизнеса и активов

Разрешение коммерческих и банкротных споров, корпоративных конфликтов в арбитражных судах, медиация

Сопровождении процедур банкротства и защита от субсидиарной ответственности

Оценка проектов (сделок) на предмет правовой защиты

Разрешение спорных ситуаций и разногласий с контрагентами и госорганами

## Management

### Антикризисная практика

Анализ и оценка санкционных рисков и ограничений (Compliance, Due diligence)

Оперативное информирование по вводимым ограничениям и диверсификация рисков

Релокация и редомициляция бизнеса

Выработка мер по уменьшению убытков

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов

Консультирование по вопросам КИК и амнистии капитала