

7/170 март 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

Люди года 2022

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

ENG+RUS

РУСЛАН БИКТИМИРОВ,

КОМПАНИЯ X-FIT В РОССИИ:

**«ФРАНШИЗА – ЭТО, ПРЕЖДЕ
ВСЕГО, ПАРТНЁРСТВО»**

R.O.C.S.[®]

REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

PRO

PRO-Clinical
Solutions

SMART ORAL CARE[♦]



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ПОЛНОГО СПЕКТРА КЛИНИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

РАЗРАБОТАНО ДОКТОРАМИ



Personal-Care.ru
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН



rocs_russia



rocs.smart.toothpaste



rocssussia



@rocs_official



toothpasterocs

www.rocs.ru



♦ Умная гигиена полости рта. Товар сертифицирован. Реклама.

ООО «Диарси Центр» ОГРН 1067746306495, юр. адрес: 142800, Россия, Московская область, г. Ступино, село Старая Ситня, километр 5-й (Автодорога Ступино-Малино тер.), вл. 1, стр. 1.

«ЗА ПРОДВИЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА» PROMOTION OF REGIONAL INVESTMENT OPPORTUNITIES

· Заместитель председателя правительства – министра инвестиций, промышленности и науки Московской области
Е. А. Зиновьева
E. A. Zinovieva, Deputy Chairman of the Government – the Ministry of Investment, Industry and Science of the Moscow Region

«ЗА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО РАБОТЫ С ИНВЕТОРАМИ» FOR HIGH QUALITY OF INVESTOR RELATIONS

· Генеральный директор АО «Корпорация развития Московской области»
В. М. Слипенкин
V. M. Slipenkin – CEO of JSC Corporation of Development of the Moscow Region

«ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ» THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIES

· Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата
St. Petersburg Chamber of Commerce and industry

«МЕДИЦИНА: БИЗНЕС НА ЗАЩИТЕ ЗДОРОВЬЯ» MEDICINE: BUSINESS FOR HEALTHCARE

· ООО «ГЕДА»
GEDA LLC
· ООО «Клиника ЭСТЕЛАБ»
ESTELAB Clinic LLC
· ALGORI-M
· Mitra Clinic
· ООО «ВестДенталКлиник»
WestDentalClinic LLC
· ООО «ИНТЕРСЭН-плюс»
INTERSEN-Plus LLC
· ООО «Созвездие АВРОРА»
Sozvezdie AURORA LLC

«БИЗНЕС ЗА ЗДОРОВОЕ ДЕТСТВО» BUSINESS FOR HEALTHY CHILDHOOD

· Детский сад «Космо Кидс»
The Kosmo Kids kindergarten

«УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА» SERVICES FOR BUSINESS

· ИП Еременко
Наталья Фаридовна
IE Natalya Eremenko
· ООО «Юридическая компания «МГП центр»
Law firm MGP Center LLC

«СТРОИТЕЛЬСТВО. НЕДВИЖИМОСТЬ» CONSTRUCTION. REAL ESTATE

· ООО «РуссКирпич»
RussKirpich LLC
· Группа компаний «РАДУГА»
The Raduga Group of Companies
· ООО «АБЗ БЕЛЫЙ РАСТ»
TLC BELY RAST Ltd.

· Е. Н. Лыгорова
Агентство недвижимости «Золотой ключ»
Golden Key Estate Agency,
E. N. Lygoreva
· ООО «Оранже»
LLC Orange
· ООО «Многопрофильный завод подъемных механизмов»
Multiprofile Lifting Mechanisms Plant, LLC

· ООО «КАЛЕВА»
KALEVA LLC
· ООО «Штальберг»
Stahlberg LLC

· ГК «Остов»
GC Ostov
· ООО «РОККА»
ROKKA LLC
· ProDom
A. A. Чесноков
Г. Н. Заварский
ProDom
A. A. Chesnokov
G. N. Zavarsky

«ФРАНШИЗА ГОДА» FRANCHISE OF THE YEAR

· OldBoy Barbershop
· ООО «Стардогс Менеджмент»
Stardogs Management LLC
· X-FIT
· Бренд Stefania Pinygina
Stefania Pinygina brand

«ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ» LEGAL SERVICES

· Коллегия адвокатов города Москвы «Правовик-К»
Moscow City Bar Association Pravovik-K
· Московская коллегия адвокатов «ЮрСити»
Moscow Bar Association JurCity
· Правовой холдинг «Ерхова и Партнёры»
Yerkhova & Partners Legal Holding
· Автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей»
Autonomous non-profit organisation Platform for Handling Entrepreneurial Applications

«СВЕТОВОЙ ОБЛИК ГОРОДОВ» CITY LIGHT IMAGE

· ООО «ТД АЙПРО»
TH IPRO LLC

«ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА» BANKRUPTCY LEGAL SERVICES

· Адвокат Московской областной коллегии адвокатов Ирина Зуй
Irina Zuy, lawyer of the Moscow Regional Bar Association

«РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА» DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

· АО «ОСП агро»
OSP Agro LLC
· ООО «Листерра»
LLC Lysterra
· ООО «РУСФИД»
RUSFEED LLC

«ОБРАЗОВАНИЕ. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ» EDUCATION. BEST PRACTICE

· Частное образовательное учреждение среднего профессионального образования «Современный бизнес-колледж»
Private Educational Institution of Secondary Vocational Education "Modern Business College"
· ООО «УЛЕЙ ЦЕНТР»
ULEY CENTRE, LLC
· Детский развивающий клуб «Вилена»
Children Education Club «Vilena»
· НО ЧУ СОШ «Ретро»
Private School «Retro»
· ООО «БизнесФокс»
BusinessFox LLC

«ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ БУДУЩЕГО РОССИИ» PRIVATE EDUCATION FOR THE FUTURE OF RUSSIA

· АНО ШКОЛА «ВЕКТОР»
VECTOR SCHOOL

«ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» CHEMICAL INDUSTRY

· АО «Биоамид»
JSC Bioamid

«БРЕНД ГОДА» BRAND OF THE YEAR

· Компания EVA MARANNI
EVA MARANNI
· Швейная мастерская № 1
Sewing workshop № 1
· Riona

«ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС» INNOVATIVE BUSINESS

· ООО «ИМПЭК-АГРО»
IMPEX-AGRO LLC
· ООО «Группа ПОЛИПЛАСТИК»
POLYPLASTIC Group LLC

«СОЦИАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ» SOCIAL INITIATIVES AND CHARITY PROJECTS

· ООО «БИОТЕКФАРМ»
BIOTECPHARM LLC
· ООО «ПРЕМЬЕРА+»
PREMIERE+ LLC
· Ирина Александровна Данилова
Irina Danilova

«ЭКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» ECOLOGY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

· СРО Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры»
SRO Association "League of Waste Paper Recyclers"
· НПК «САЛМОРУ»
SALMORU SCIENTIFIC AND PRODUCTION ASSOCIATION
· ООО «Сибелко Рус»
Sibelco Rus LLC
· Директор филиала «Подмосковный»
ООО «Хартия» Д. А. Целик
D. A. Tselik, CEO of the Moscow Region Branch of Khartia LLC ECOKPI

«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА» FINANCIAL INSTRUMENTS FOR BUSINESS

· ООО «ИК Диалот»
LLC IC Dialot20

«ЛОГИСТИКА» LOGISTICS

· ООО «Точные поставки»
Global Supply Holding
· ООО «Бережливый склад»
Sklad-Klad LLC (Berezhliviy Sklad LLC)

«РУКОВОДИТЕЛЬ ГОДА» MANAGING DIRECTOR OF THE YEAR

· Э. М. Авакян, ООО «XXI-Век»
E. M. Avakyan, LLC XXI-Century

«ЛУЧШАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЛОЩАДКА» THE BEST INDUSTRIAL SITE

· АО «УК ОЗЗ «Исток»
JSC "MC SEZ "Istok"
· Управляющая компания Богородского индустриального парка
ООО «Парк Ногинск»
Bogorodsky Industrial Park Management Company
"Park Noginsk" LLC

«ФАРМАЦЕВТИКА» PHARMACY

· АО «Вертекс»
Vertex JSC

«ЛУЧШИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РОССИИ» THE BEST MEDICAL MANUFACTURERS IN RUSSIA

· ООО «Лабромед»
Labromed LLC

«ЗНАК ВЫСОКОГО ДОВЕРИЯ» THE TRUSTMARK

· ООО «НПП РСС»
SPE RSS LLC
· ООО «Скандрайв»
Scandrive LLC
· ООО «РТ ТРУМЕР»
RT TRUMER LLC

«ЗА ВКЛАД В ПОДДЕРЖКУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА» FOR CONTRIBUTION TO SUPPORT BUSINESS COMMUNITY

· ИП Аверина
Татьяна Николаевна, АПИК
IE Tatyana Averina, APIC

«ТРЕНДСЕТТЕР ГОДА» TRENDSETTER OF THE YEAR

· ООО «Панорама»
BBQ-Ассоциации, яхт-клуб
«Дон Давид»
Panorama BBQ Association
LLC, Don David Yacht Club

«РОССИЯ – КАЗАХСТАН: СОТРУДНИЧЕСТВО И ПАРТНЕРСТВО» RUSSIA – KAZAKHSTAN: COOPERATION AND PARTNERSHIP

· ООО «Баурсак»
Boursak LLC

«РОССИЯ – КИТАЙ» RUSSIA – CHINA

· ООО «Чайна Констракшн Банк»
China Construction Bank LLC

«РОССИЯ – ТУРЦИЯ» RUSSIA – TURKEY

· TURKISH AIRLINES
CORPORATE MOSCOW

«ИНФРАСТРУКТУРА И ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО» INFRASTRUCTURE AND ROAD CONSTRUCTION

· ООО «Драфт»
Draft LLC

«ЛИДЕР РЫНКА ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ В СЕГМЕНТЕ B2B» CLOUD MARKET LEADER IN THE B2B SEGMENT

· ООО «Манго Телеком»
Mango Telecom LLC

Участникам и гостям премии «Russian Business Guide. Люди года – 2022»

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации приветствую участников, гостей и победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2022».

Организатор премии, информационно-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», на протяжении восьми лет плодотворно сотрудничает с ТПП РФ, передавшей группе журнал Russian Business Guide, целью которого было информирование международной общественности об экономических процессах в России. Теперь журнал, издающийся на двух языках, приобрёл большую популярность, от его имени вручается премия «Люди года» лучшим предпринимателям страны. Премия и журнал вносят достойный вклад в популяризацию и поддержку отечественного бизнеса.

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

Президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации
С. Н. Катырин





For participants and guests of the Russian Business Guide – People of the Year 2022 Award

Dear colleagues and friends!

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I would like to welcome the participants, guests and laureates of the Russian Business Guide – People of the Year 2022 Award.

The organizer of the award, the information and communications group BUSINESS DIALOG MEDIA, has been working with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation for eight years, giving the group the Russian Business Guide magazine, the aim of which is to inform the international public about economic processes in Russia. Now published in two languages, the magazine has become very popular and the People of the Year award is presented in its name to the best entrepreneurs in the country. The award and the magazine make a worthy contribution to the promotion and support of domestic business.

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

President of the Chamber of Commerce and Industry
S. Katyrin



Руслан Биктимиров:
«Франшиза – это, прежде всего,
партнёрство»

Сеть фитнес-клубов X-Fit в России уже не первый год занимает первые строчки в рейтинге крупнейших фитнес-сетей России. Франчайзинговое направление компании заслужило особое внимание на российском рынке среди экспертов отрасли и предпринимателей. Высокая оценка обусловлена несколькими факторами: финансовая стабильность сети, выгодные условия франшизы и автоматизированная работа клубов. Сегодня мы общаемся с директором по франчайзингу X-Fit в России Русланом Биктимировым и узнаем, как развивалась сеть, каков её облик на мировом рынке сегодня и почему с брендом X-Fit так легко войти в фитнес-индустрию.

– Скажите, как была основана компания? Когда появилась идея создания франчайзингового направления?

– Компания X-Fit была основана в 1989 году и изначально представляла собой теннисный клуб в парке Лианозово. Позже к нему добавился первый фитнес-клуб, а затем новые проекты в Москве. Развитие франчайзингового направления зародилось уже в 2007-2008 годах, когда несколько наших будущих франчайзи пришли к нам с предложением развития бренда X-Fit в других городах России.

– Франчайзинг – выгодное направление развития современного российского предпринимательства, и фитнес-направление занимает одну из лидирующих позиций среди бизнеса «под франшизу». Скажите, чем именно обусловлена такая популярность и как изменился рынок франчайзинга за последние годы?

– Франчайзинг помогает развивать предпринимательскую культуру в России. Это лучшая первая ступень для входа в новую сферу бизнеса, а тем более лучший вариант для открытия первого собственного бизнеса. Популярность франчайзинга связана с несколькими факторами:

1. Приход на рынок мировых брендов, которые для развития используют модель франчайзинга.

2. Увеличение ожиданий потребителей от уровня сервиса и любого продукта в целом.

3. Зрелость сообщества предпринимателей, которые готовы инвестировать в готовые и проверенные идеи во избежание большого количества ошибок и для экономии ресурсов, прежде всего временных.

За последние годы у предпринимателей появился выбор и в сферах бизнеса, работающих по франчайзингу, и брендов внутри этих сфер. Средний возраст франшиз в России достаточно мал – 4-5 лет, но это связано, прежде всего, с появлением большого количества новых, «молодых» игроков на рынке франчайзинга. К сожалению, не все из них могут обеспечить стабильность, потому что очень значимая доля таких франшиз ещё не подтвердила свою эффективность временем.

– X-Fit – крупнейшая на российском рынке сеть фитнес-клубов с опытом работы более 30 лет. Скажите, сколько

всего фитнес-клубов она насчитывает сегодня и какова доля клубов франчайзи-партнёров от общего количества?

– У нас больше 100 клубов по всей России, на территории от Калининграда до Южно-Сахалинска с запада на восток и от Норильска до Душанбе с севера на юг. Из них 37 собственных и 65 франчайзинговых клубов. Больше 60% клубов в сети – франчайзинговые, и каждый год эта доля будет становиться всё существеннее. За последние годы X-Fit в среднем открывал порядка 8-12 клубов в год (несмотря на пандемию и локдауны), и только 1-2 из них были собственными. За пять лет франчайзинговая сеть выросла в два раза. Помимо уже открытых клубов, более 25 проектов готовятся к запуску в ближайшие год-два. Все они на разных стадиях: от поиска, оценки и моделирования новых локаций до финальной стадии отделки помещения, установки оборудования и набора персонала.

– Франшиза X-Fit зарекомендовала себя как сильный бренд и динамично масштабирующийся бизнес, открывающий своим франчайзи уникальные возможности и стабильный доход. Скажите, что послужило такой высокой

оценке? Какие условия вы предлагаете своим будущим франчайзи?

– Мы очень тщательно подходим к разработке продукта для наших партнёров и постоянно стремимся создать такой набор услуг, который позволит закрыть и все потребности наших общих с франчайзи B2C-клиентов (членов клуба), и все потребности нашего предпринимателя, который развивает сеть под брендом X-Fit. Это бесконечный процесс развития, работа с обратной связью от клиентов, совершенствование устоявшихся бизнес-процессов и поиск лучших решений и новых идей. Мы постоянно следим за рынком фитнеса, франчайзинга и диджитал-средой, оперативно реагируем на изменения и внедряем новые решения, постоянно совершенствуя их.

Одним из примеров такой работы является запуск нового и уникального формата X-Fit Point – автоматизированного фитнес-клуба, который работает 24/7 без персонала. Это комфортное пространство площадью от 50 до 250 кв. м «у дома» для любителей позаниматься самостоятельно и даже в одиночестве (такая потребность сейчас есть у многих любителей фитнеса), а для наших франчайзи этот формат позволяет сделать выгодную инвестицию, которая требует минимум внимания и вовлечения в



операционную деятельность. Большую часть бизнес-процессов мы автоматизировали с помощью нашего мобильного приложения. За коммуникацию с членами клуба отвечает удалённый администратор. Также он следит за безопасностью, и в этом ему помогает система видеонаблюдения и аналитики с использованием искусственного интеллекта. За бизнесменом остаётся только заключение договоров с арендодателем, клинингом и охранной компанией. Остальное мы берём на себя. Таких проектов на данный момент запущено четыре (три в Москве и один в Санкт-Петербурге), в 2022 году число клубов вырастет в несколько раз.

– Франшиза действительно помогает будущим предпринимателям открыть свой бизнес уже сегодня. Однако не все люди обладают бизнес-талантом, а может, и общим пониманием бизнес-процессов. Кто становится вашим франчайзи? Какие требования предъявляете к кандидатам?

– У нас довольно разнообразная палитра предпринимателей: от новичков, делающих первые шаги в собственном бизнесе, до корпораций, в которых наши фитнес-клубы занимают маленькую часть в бизнес-портфеле франчайзи.

Примером такого крупного партнёрства могут служить наши давние отношения с «Норильским никелем», с которым мы открыли уже два проекта и планируем запуск ещё одного в ближайший год, а также новый масштабный проект совместно с Магнитогорским металлургическим комбинатом (общая площадь будущего фитнес-клуба превысит 10 000 кв. м).

При этом к нашей команде за последний год присоединилось несколько бизнесменов, которые совместно с нами прошли путь от открытия юридического лица и получения кредитных средств до запуска собственного X-Fit Point.

Среди наших франчайзи много собственников торговых центров, владельцев отелей и других коммерческих помещений, нашему бренду доверяют и франчайзи из других видов бизнеса.

Есть несколько важных требований, которые мы предъявляем потенциальным франчайзи: наличие денежных средств для старта, понимание рисков, которые, прежде всего, связаны с внешними факторами (пандемии, локдауны, общая экономическая ситуация), желание развиваться в команде и партнёрстве. Франшиза – это, прежде всего, партнёрство, формально в некоторых работах мы выступаем в роли подрядчика, но фактически мы используем свои сильные стороны, чтобы максимально раскрыть сильные стороны и потенциал нашего франчайзи в регионе. Мы ищем тех, кто готов открыть с нами 2-3 клуба и более. Тех, кто возьмёт на себя бизнес в городе,

«Фитнес – это сервисный бизнес. Мы отслеживаем десятки показателей и сигналов от наших членов клуба по всей России и за её пределами. Все запросы из разных каналов обрабатываются по цепочке и с максимальной скоростью, ведь ключевая задача франчайзинга – обеспечить высокий уровень оказания услуг в любой нашей точке контакта (как физической, если это фитнес-клуб, так и онлайн). Без высокого уровня сервиса моментально падают все ключевые показатели, от выручки до процента продлений и NPS. Потерять доверие членов клуба можно очень быстро, а на его восстановление понадобятся месяцы, поэтому мы делаем всё, чтобы не допускать и системно предвидеть такие проблемы».

регионе или даже новой для нас стране. 25% наших франчайзи уже имеют не менее двух клубов. Развитие держится на доверии к бренду, команде и продукту.

Последняя оценка NPS франчайзинга (Net Promotion Score – индекс готовности рекомендовать нашу франшизу) показала результат в 61%, и, несмотря на постоянный рост сети, этот показатель ежегодно растёт во франчайзинге последние пять лет.

– Несмотря на поддержку с вашей стороны и выгодные условия сотрудничества, у всех людей случаются жизненные трудности. Возможна ли такая ситуация, что франчайзи не справляется со своей деятельностью, ведь перед ним поставлена задача не просто вести бизнес, но и предоставлять посетителям услуги высшего качества? Есть ли универсальная бизнес-модель X-Fit, которая позволяет разрешить многие трудности на пути к успешному ведению деятельности?

– Без универсальной бизнес-модели развитие сети было бы невозможным. Наша сеть преодолела уже не один кризис, в том числе и сложнейший пандемийный 2020 год. Наши технологии позволяют выявлять проблемы, возникающие на местах, и разбирать бизнес «до винтика», благодаря этому наша сеть ежегодно пополняется 3-4 фитнес-клубами, которые ранее работали самостоятельно под другой вывеской. По сути, мы успешно работаем с двумя ключевыми видами проблем, а чаще всего с их гибридными вариациями:

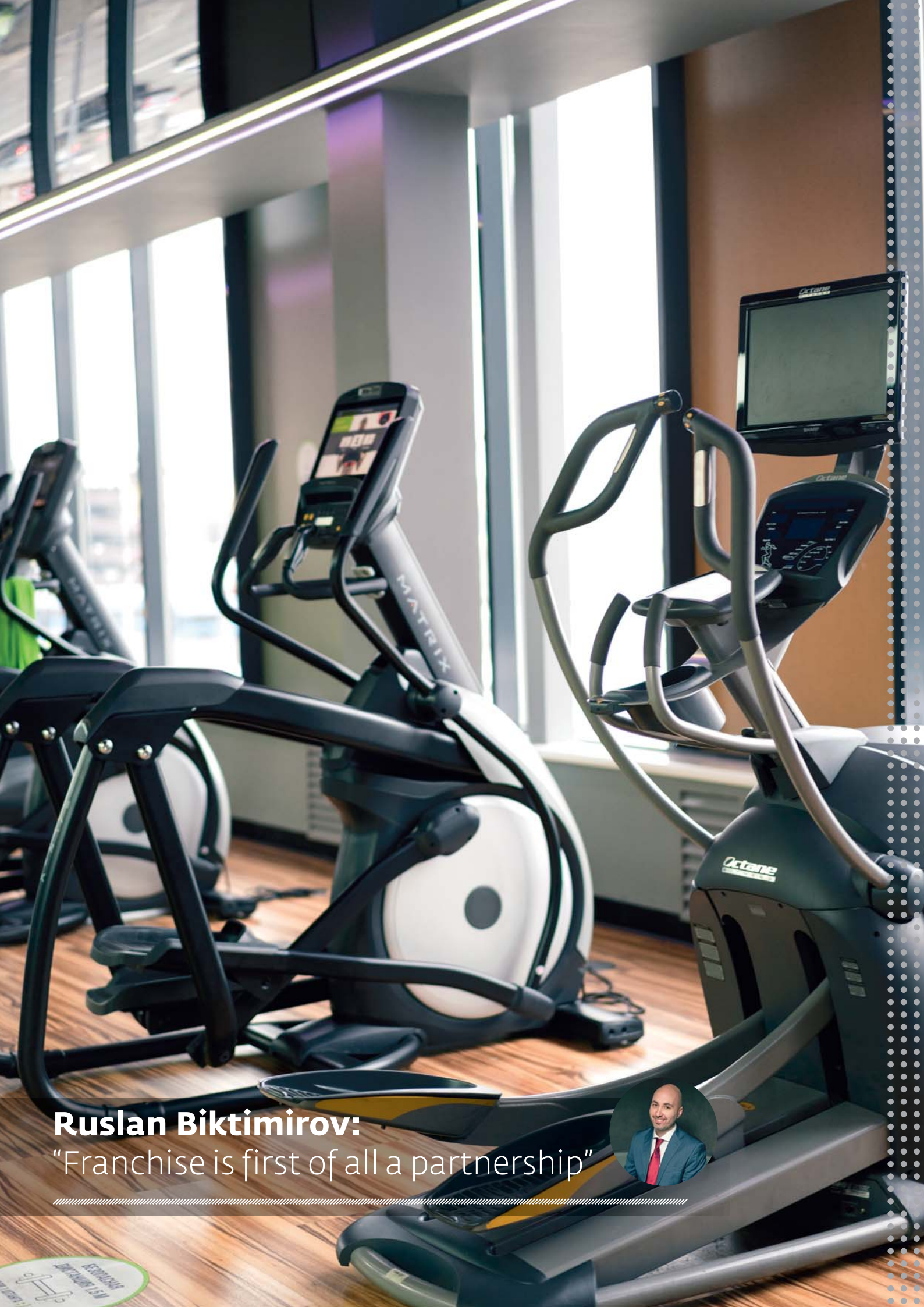
- 1) люди, кадры, персонал;
- 2) бизнес-процессы и технологии.

Даже в самых непростых ситуациях наши решения в короткие сроки дают приросты в десятки процентов в основных коммерческих показателях.

– Каков ареал присутствия сети X-Fit в России на сегодняшний день? Какие глобальные планы вы ставите перед собой на будущее?

– Как я сказал в начале, наша география покрывает практически всю Россию вдоль и поперёк и даже выходит за её пределы. Мы активно развиваемся в СНГ и смотрим на другие рынки. В ближайшее время планируем стать крупнейшей сетью в СНГ, а возможно, даже за его пределы. Для достижения этих целей мы существенно доработали и сам продукт, запустив новое мобильное приложение, сайт и портал для наших франчайзи, а также систему и структуру управления франчайзингом. Сейчас мы лидеры фитнес-рынка России, а в скором времени X-Fit станет одним из ориентиров для компаний, которые развивают высокотехнологичный сервисный бизнес и масштабируются по франчайзингу.

Подготовила Виктория Лукьянова



Ruslan Biktimirov:
“Franchise is first of all a partnership”



Network of fitness clubs X-Fit in Russia not for the first year occupies the first lines in the rating of the largest fitness networks in Russia. Franchise direction of the company earned special attention on the Russian market among industry experts and entrepreneurs. The high score is due to several factors: the financial stability of the network, favorable franchise conditions and the automated operation of the clubs. Today we are talking to Ruslan Biktimirov, the director of franchising X-Fit in Russia, and we will learn how the network evolved, what its image is in the global market today and why it is so easy to enter the fitness industry with the brand X-Fit.

– Tell me, how was the company founded? When did the idea of creating a franchise line appear?

– X-Fit company was founded in 1989 and initially it was a tennis club in Lianozovo park. Later, the first fitness club was added to it, and then new projects in Moscow. The development of franchising business started in 2007-2008, when some of our future franchisees came to us with a proposal to develop the X-Fit brand in other Russian cities.

– Franchising is a profitable development trend for modern Russian entrepreneurship, and the fitness trend is one of the leading positions among the businesses “under the franchise”. Tell me, what exactly is the reason for such popularity and how has the franchising market changed in recent years?

– Franchising helps develop the entrepreneurial culture in Russia. This is the best first step for entering a new business field, and even more so, the best option for opening your first business of your own. The popularity of franchising is due to several factors: 1. The arrival on the market of global brands, which use the franchise model for development. 2. Increase of expectations of consumers from the level of service and any product in general. 3. The maturity of the community of entrepreneurs who are ready to invest in ready and proven ideas to avoid a lot of mistakes and to save resources, especially – time.

In recent years, entrepreneurs have had

a choice in franchising business areas and brands within these areas. The average age of franchises in Russia is quite small – 4-5 years, but this is primarily due to the emergence of a large number of new, “young” players in the franchising market. Unfortunately, not all of them can provide stability, because a very large proportion of these franchises have not yet proven their effectiveness over time.

– X-Fit is the largest chain of fitness clubs on the Russian market with more than 30 years of experience. Tell me, how many fitness clubs does the network have today and what is the share of franchisee partner clubs of the total number?

– We have more than 100 clubs throughout Russia, from Kaliningrad to Yuzhno-Sakhalinsk from west to east, and from Norilsk to Dushanbe from north to south. Of these 37 own clubs and 65 franchises. More than 60% of clubs in the network are franchises, and every year this share will become more and more significant. Over the past few years X-Fit was opening on average about 8-12 clubs per year (despite the pandemic and lockdowns), and only 1-2 of them were its own. The franchise network has doubled in 5 years. In addition to the already open clubs, more than 25 projects are preparing to launch in the next year or two. All of them are at different stages: from finding, evaluating and modeling new locations to the final stages of decorating the space, installing equipment and hiring staff.

– The X-Fit franchise has established itself as a strong brand and a dynamically scaling business that offers its franchisees unique opportunities and stable income. Tell me, what was the reason for this high praise? What terms and conditions do you offer your future franchisees?

– We are very careful to develop a product for our partners and constantly strive to create a set of services that will cover all the needs of our common B2C franchisees (club members) and all the needs of our entrepreneur, who develops a network under the X-Fit brand. This is a never-ending process of development, working with feedback from customers, improving established business processes and searching for better solutions and new ideas. We are constantly monitoring the fitness market, franchising and digital environment, responding quickly to changes and introducing new solutions, constantly improving them.

One example of this work is the launch of a new and unique format of X-Fit Point – an automated fitness club that works 24/7 without staff. It is a comfortable space of 50 to 250 square meters. “For those who like to exercise independently or even alone (and many fitness enthusiasts have such a need now), and for our franchisees this format allows them to make a profitable investment, which requires a minimum of attention and involvement in the operations. We have automated most of the business processes using our mobile app. A remote administrator is responsible for communication with club



members. He also monitors security, and in this he is helped by the video surveillance and analytics system using artificial intelligence. It is up to the businessman only to conclude contracts with the landlord, the cleaning service and the security company. We take care of the rest. At the moment 4 such projects have been launched (3 in Moscow and 1 in St. Petersburg), in 2022 the number of such clubs will increase several times.

- Franchise, indeed, helps future entrepreneurs to start their own business today. However, not all people have the business talent, or maybe a general understanding of business processes. Who becomes your franchisee? What requirements do you have for the candidates?

- We have a fairly diverse palette of entrepreneurs: from beginners taking their first steps in their own business to corporations in which our fitness clubs occupy a small part of the franchisee's business portfolio.

An example of such a major partnership could be our long-standing relationship with Norilsk Nickel, with which we have opened two projects and plan to launch another one in the next year, as well as a new large-scale project with Magnitogorsk Iron & Steel Works, (total area of the future fitness club will exceed 10000 sq. m.).

At the same time to our team for the past year, joined by several businessmen, who have gone with us from opening a legal entity and obtaining credit to launch their own X-Fit Point.

Among our franchisees are many owners of shopping centers, hotel owners and other commercial space, our brand is also trusted by franchisees from other types of businesses.

There are several important requirements that we impose on potential franchisees: the availability of money to start, understanding of the risks, which are primarily related to external

“Fitness is a service business. We are monitoring dozens of indicators and signals from our members all over Russia and abroad. All requests from different channels are processed through the chain and with maximum speed, because the key task of franchising is to provide a high level of service at any point of contact with us (both physical, if it's a fitness club, and online). Without a high level of service, all key metrics from revenue, to renewal rates and NPS instantly drop. To lose the confidence of the club members can be very fast and its recovery will take months, so we do everything to prevent and systematically anticipate such problems.”

factors (pandemics, lockdowns, the general economic situation), the desire to develop a team and partnership. Franchise is first and foremost a partnership, formally, in some works, we act as a contractor, but in fact we use our strengths to maximize the strengths and potential of our franchisees in the region. We are looking for those who are willing to open 2-3 or more clubs with us. Those who will take over a business in a city, a region, or even a new country for us. 25% of our franchisees already have at least 2 clubs. Development is based on trust in the brand, the team and the product.

The last franchise NPS score (Net promotion score – index of willingness to recommend our franchise) showed a result of 61%, and despite the constant growth of the network, this figure has been growing annually in franchising for the last 5 years.

- Despite the support from your side and the favorable terms of cooperation, all people have difficulties in life. Is it possible that a franchisee can't cope with its activities, because its task is not just to run a business, but also to provide top quality services to visitors? Is there a universal X-Fit business model that can solve many of the difficulties on the way to a successful operation?

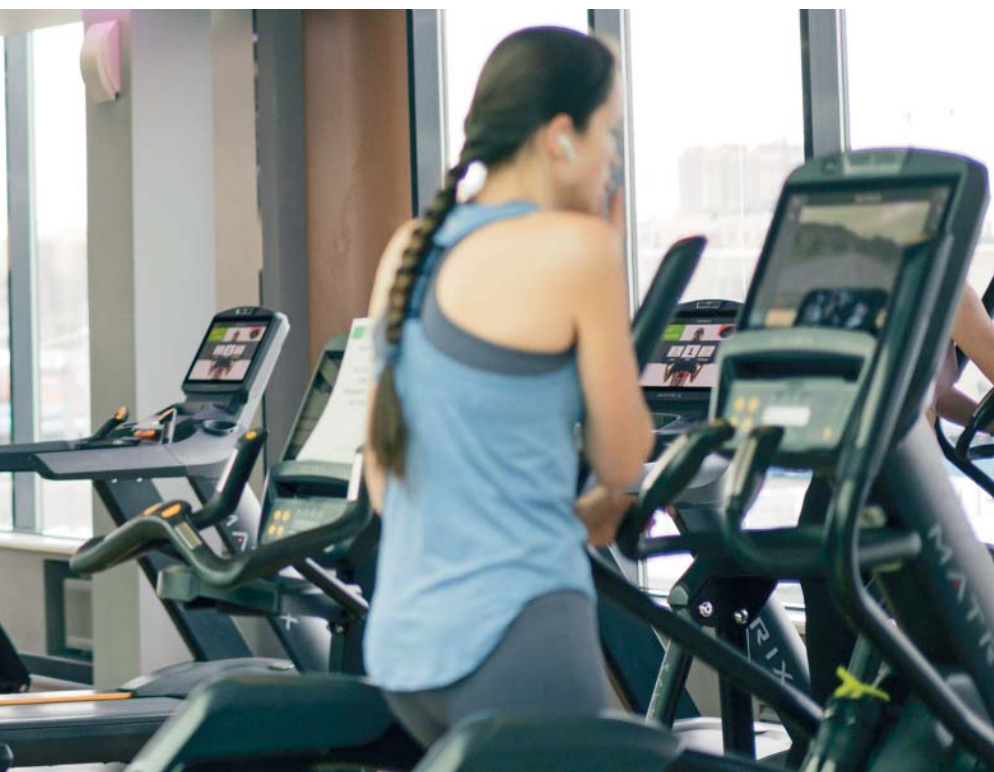
- Without a universal business model it would be impossible to develop the network. Our network has overcome more than one crisis, including the most difficult pandemic year of 2020. Our technology allows to detect problems arising on the spot and disassemble the business “to a small screw”, due to this our network annually adds 3-4 fitness clubs, which previously worked independently under a different banner. In fact, we successfully work with 2 key types of problems, and most often with their hybrid variations: 1) people, human resources, personnel; 2) business processes and technology.

Even in the most difficult situations, our solutions in the short term provide increases in the tens of percent in key commercial indicators.

- What is the area of the X-Fit chain presence in Russia at the moment? What global plans do you have for the future?

- As I said at the beginning, our geography covers almost all of Russia along and across and even beyond its borders. We are actively developing in the CIS and looking at other markets. In the near future, we plan to become the largest network in the CIS, and maybe even beyond. In order to achieve these goals, we have significantly improved the product itself by launching a new mobile app, website and portal for our franchisees, as well as the franchise management system and structure. Now we are leaders of the fitness market in Russia, and soon X-Fit will become one of the reference points for companies that develop high-tech service business and scale by franchising.

Prepared by Victoria Lukyanova





ВЛАДИМИР СЛИПЕНЬКИН: «ОЧЕНЬ ВАЖНО, С КЕМ В КОМАНДЕ ТЫ РАБОТАЕШЬ»

Московская область в 2021 году, несмотря на все вызовы и ограничения, вошла в число регионов-лидеров по экономическому потенциалу. Согласно официальной статистике, в прошлом году в регион было привлечено более 1 трлн рублей инвестиций. Важную роль в содействии реализации инвестпроектов, развитии инфраструктуры промышленных округов играет Корпорация развития Московской области (КРМО). Сегодня мы беседуем с её генеральным директором **ВЛАДИМИРОМ СЛИПЕНЬКИНЫМ**.

– Владимир Михайлович, расскажите, сколько инвесторов было привлечено в Подмосковье в 2021 году при участии КРМО? Какие сферы стали наиболее востребованными? Какие инструменты могут помочь инвестору в условиях текущей экономической ситуации?

– Безусловно, Московская область представляет собой уникальную площадку для ведения бизнеса, это часть крупнейшей агломерации РФ. Подмосковье расположено максимально близко к Москве, здесь действуют четыре крупнейших аэропорта Российской Федерации, развито железнодорожное сообщение, множество удобных автомобильных дорог. Однако, помимо удобной логистики и развитой промышленной инфраструктуры региона, важнейшую роль в повышении инвестиционной привлекательности Московской области играют региональные меры поддержки бизнеса, направленные на формирование налоговых преференций, предоставление субсидий компаниям и предпринимателям, а также наличие высокопрофессиональных кадров. За разработку и внедрение мер поддержки бизнеса в Подмосковье отвечает Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области. Сегодня ведомство работает практически 24/7, встречается с инвесторами, предлагает новые меры поддержки.

Если говорить о нашей статистике, то всего при участии Корпорации развития Московской области в 2021 году и по итогам января-февраля 2022 года на территорию региона было привлечено 92 инвестиционных проекта на общую сумму свыше 63 млрд рублей, которые создадут более 6 тыс. рабочих мест. Это достаточно высокие показатели. Для сравнения: аналогичные показатели в 2020 году были почти в три раза меньше. Почти четверть инвесторов (23,2%), привлечённых КРМО в прошлом году в Подмосковье, реализует свои проекты в металлообрабатывающей промышленности. Второй по инвестпривлекательности стала коммерческая сфера (складская логистика, гостиничные комплексы и др.), куда КРМО привлекла 19,5% инвесторов. Замкнула топ-3 химическая промышленность: эту сферу выбрало 17,1% инвесторов. Далее следуют строительная и пищевая отрасли с показателями 13,4% и 9,8% соответственно.

Для примера, холдинг «Строительный Альянс» реализует проект производственно-складского комплекса Industrial City в формате Light Industrial. Фармацевтическая компания «Авексима» расширит строительство фармацевтического производственно-логистического комплекса в индустриальном парке «Есипово». Ряд других значимых проектов находится на проработке КРМО.

Со всеми инвесторами, привлечёнными в регион Корпорацией развития Московской области, мы находимся в постоянном контакте и готовы оказать необходимую под-

держку в условиях текущей геополитической и экономической ситуации.

Подробная информация обо всех действующих и новых программах государственной поддержки бизнеса публикуется на Инвест-портале Московской области, а также в социальных сетях Мининвеста и Корпорации развития Московской области. Всю необходимую консультацию по выбору площадки для открытия или расширения производства готовы оказать специалисты КРМО по телефону +7 (495) 989-57-66.

– Раз уж наш журнал будет посвящён «людям года», хотелось бы спросить вас о человеческом факторе. Недалеко ушло то время, когда главы муниципалитетов участвовали в своеобразном «соцсоревновании»: кто привлечёт больше инвестиций. Насколько, на ваш взгляд, инвестиционная привлекательность той или иной территории – отдельного муниципалитета или целого региона – зависит от личных качеств её руководителя или человека, отвечающего за это направление? Стоит ли сегодня перед главами городских округов задача привлечения инвестиций или же теперь это дело – полностью прерогатива инвестблока правительства Московской области?

– Московская область – это большая территория, и не все городские округа имеют одинаковую инвестиционную привлекательность. С одной стороны, чем ближе к Москве, тем потенциал, очевидно, выше. С другой стороны, на юге и юго-западе Московская область граничит с инвестиционно привлекательными Калужской и Тульской областями, что говорит о том, что удалённость от Москвы не является ключевым фактором. Иначе говоря, активная позиция руководителей городских округов и помощь субъекта в подготовке инфраструктуры, инвестиционно привлекательных условий для инвесторов могут превратить и удалённые от Москвы территории в точки роста.

– Теперь личный вопрос: вы много лет работали в Сбербанке. Чем вас привлекла новая работа? Почему вы на неё согласились? С какими, может быть, неожиданными проблемами столкнулись и что вам помогает сохранять уверенность в том, что все стоящие перед вами и КРМО задачи выполняются?

– Руководить компанией, основная цель которой – повышение инвестиционной привлекательности одного из крупнейших регионов России, – это большая честь и огромная ответственность. Также очень важно, с кем в команде ты работаешь. Команда инвестиционного блока правительства Московской области во главе с Екатериной Анатольевной Зиновьевой – это команда единомышленников. Именно это вселяет оптимизм и уверенность, что все задачи будут выполнены.

VLADIMIR SLIPENKIN: “IT IS VERY IMPORTANT WHO YOU WORK WITH IN THE TEAM”

In 2021, despite all the challenges and restrictions, the Moscow Region has become one of the leading regions in terms of economic potential. According to the official statistics, more than 1 trillion rubles of investments were attracted to the region last year. An important role in facilitating the implementation of investment projects and developing the infrastructure of industrial districts is played by the Moscow Region Development Corporation (MRDC). Today we are talking with its CEO – VLADIMIR SLIPENKIN.

– *Mr. Slipenkin, tell us how many investors were attracted to the Moscow region in 2021 with the participation of the MRDC? What areas are the most in demand? What tools can help an investor in the current economic situation?*

– Of course, the Moscow region is a unique platform for doing business, it is part of the largest agglomeration of the Russian Federation. The Moscow region is located as close as possible to Moscow, there are four largest airports in the Russian Federation, a well-developed railway connection, and many convenient roads. However, in addition to the convenient logistics and the developed industrial infrastructure of the region, the most important role in increasing the investment attractiveness of the Moscow Region is played by regional business support measures aimed at creating tax preferences, providing subsidies to companies and entrepreneurs, as well as the availability of highly qualified personnel. The Ministry of Investment, Industry and Science of the Moscow Region is responsible for the development and implementation of business support measures in the Moscow region. Today, the department works almost 24/7, meets with investors, and offers new support measures.

If we talk about the statistics, then in total, with the participation of the Moscow Region Development Corporation, in 2021 and January-February 2022, 92 investment projects were attracted to the region for a total amount of over 63 billion rubles. These projects will create more than 6 thousand jobs. These are quite high figures. For comparison, the similar figures in 2020 were almost three times less. Almost a quarter of investors – 23.2%, attracted by the MRDC to the Moscow region last year, implemented their projects in the metalworking industry. The second investment attractive area was the commercial sector (warehouse logistics, hotel complexes, etc.), where the MRDC attracted 19.5% of investors. The chemical industry closed the TOP-3 – this area was chosen by 17.1% of investors. This was followed by the construction and food industries, with figures of 13.4% and 9.8%, respectively.

For example, the Construction Alliance holding is implementing the project of the Industrial City production and warehouse complex in the Light Industrial format. The Avexima pharmaceutical company will expand the construction of a pharmaceutical manufacturing and logistics complex in the Esipovo industrial park. A number of other significant projects are being worked out by the MRDC.

We are in constant contact with all the investors attracted to the region by the Moscow Region Development Corporation and are



ready to provide the necessary support in the current geopolitical and economic situation.

The detailed information about all the existing and new state business support programs is published on the Investment Portal of the Moscow Region, as well as on the social networks of the Ministry of Investment and the Moscow Region Development Corporation. All the necessary advice on choosing a site for opening or expanding production is ready to be provided by specialists of the MRDC by phone +7 (495) 989-57-66.

– *Since our magazine will be dedicated to the “People of the Year”, I would like to ask you about the “human factor”. Not so much time has passed since the heads of municipalities participated in a kind of “social competition” on who would attract more investment. To what extent, in your opinion, “the investment attractiveness of a particular territory – a separate municipality or a whole region depends on the personal qualities of its leader or the person responsible for this direction. Do the heads of the city districts face the task of attracting investments today, or is this matter entirely the prerogative of the investment block of the government of the Moscow Region now?*

– The Moscow region is a large territory, and not all the urban districts have the same investment attractiveness. On the one hand, the closer to Moscow, the higher the potential is, obviously. On the other hand, on south and southwest the Moscow region borders on the investment-attractive Kaluga and Tula regions, that suggests that remoteness from Moscow is not a key factor. In other words, the active position of the urban district leaders and the unit’s assistance in preparing its infrastructure and investment-attractive conditions for investors can turn the remotest territories into points of growth.

– *Now, please, let us ask a personal question. You worked for Sberbank for many years. What attracted you to the new job? Why did you agree to it? What, perhaps, unexpected problems have you encountered and what helps you to remain confident that all the tasks that you and the MRDC face are achievable?*

– To manage a company that main goal is to increase the investment attractiveness of one of the largest Russian regions is a great honor and a huge responsibility. It is also very important who you work with in the team. The team of the investment block of the Moscow Region Government headed by Ekaterina Zinovieva, is a team of like-minded people. This is what inspires optimism and confidence that all the tasks will be completed.



Санкт-Петербургская ТПП: СТО ЛЕТ РАБОТЫ НА БЛАГО БИЗНЕСА

Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата – старейшее в России бизнес-объединение с вековой историей. Сегодня палата представляет интересы делового сообщества региона, содействует развитию его экономики, созданию наилучших экономических и правовых условий для предпринимателей, защите их интересов через оказание широкого спектра услуг. Более 4500 предприятий и предпринимателей региона непрерывно работает с палатой, складывая свой опыт в копилку успешных практик делового развития.

Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата – это сто высококвалифицированных штатных специалистов, 20 отраслевых комитетов, более 4500 членов палаты и 30 тыс. сертифицированных услуг в год.

В последние годы значительно расширился спектр оказываемых палатой услуг. Санкт-Петербургская ТПП аккредитована в качестве организации, которая проводит экспертизу страны происхождения, качества, занимается оформлением сертификатов происхождения товара для целей экспорта и госзакупок, количества и комплектности товаров, а также оценку условий труда и многое другое.

Особое значение имеет оформление актов экспертизы о соответствии производимой промышленной продукции требо-

ваниям Постановления Правительства РФ № 719. Подтверждение производства промышленной продукции на территории РФ даёт значительные конкурентные преимущества при осуществлении коммерческой деятельности на территории РФ.

Санкт-Петербургская ТПП уполномочена на выдачу заключений, подтверждающих обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажора. Документ освобождает сторону, нарушившую условия договора, от начисления неустоек, пени и штрафов. Наличие заключения о форс-мажорных обстоятельствах может стать решающим в вопросах применения штрафных санкций по договору, санкций валютного контроля и других органов, условий договора о его расторжении или продлении его действия.

Сегодня при палате действует Междуна-

родный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ (МКАС) – ведущее в России и постоянно действующее арбитражное учреждение. МКАС входит в число наиболее крупных и авторитетных арбитражных центров, признанных как отечественными, так и зарубежными предпринимателями. Он разрешает коммерческие споры международного характера и осуществляет свою деятельность в соответствии с законом Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже».

К основным преимуществам разрешения споров в Санкт-Петербургском отделении МКАС относятся:

- скорость рассмотрения дел – два месяца;
- конфиденциальность информации о споре и сторонах;
- возможность участия в избрании арбитра.

Кроме того, в силу Нью-Йоркской конвенции «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, 1958 г.», решения МКАС можно исполнить более чем в 150 странах мира, а решения российских государственных судов по коммерческим спорам при отсутствии соответствующего международного договора, как правило, неисполнимы на территории другого государства.

В ближайших планах Санкт-Петербургской ТПП – совершенствование законодательства, улучшение инвестиционного и делового климата региона. Пройдя вместе со страной вековой путь экономического развития и нередко оказываясь на острие решения важнейших народно-хозяйственных задач, палата Санкт-Петербурга получила бесценный опыт работы в меняющихся условиях и обладает информацией, технологиями, связями и экспертным опытом для решения разнообразных проблем. Перед палатой, как и прежде, стоит непростая задача – содействие развитию экономики с гармоничной поддержкой всех видов предпринимательской деятельности, несмотря на возникающие ограничения и санкции. И с этой задачей СПб ТПП, входящая в систему российских палат и глубоко интегрированная в мировое бизнес-сообщество, успешно справляется, оказывая незаменимые услуги предприятиям и упрощая их взаимодействие с партнёрами по всему миру.

Все виды деятельности Санкт-Петербургской ТПП нацелены на продвижение бизнеса предприятий-членов палаты и неразрывно связаны с защитой их интересов.



ST. PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY: A HUNDRED YEARS OF WORK FOR THE BENEFIT OF BUSINESS



The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry is the oldest business association in Russia with a century-long history. Today the Chamber represents the interests of the region's business community, promotes the development of its economy, creates the best economic and legal conditions for entrepreneurs, and protects their interests through the provision of a wide range of services. More than 4,500 enterprises and entrepreneurs of the region continuously deal with the Chamber, adding their experience to the treasury of successful business development practices.

The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry includes 100 highly qualified full-time specialists, 20 industry committees, more than 4.5 thousand members of the chamber and 30 thousand certified services per year.

In recent years, the range of services provided by the Chamber has significantly expanded. The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry is accredited as an organization that provides examinations of the country of origin and quality, is engaged in issuing certificates of origin of goods for export and public procurement purposes, the quantity and completeness of goods, as well as an assessment of working conditions and much more.

The execution of expert examination certificates on the compliance of manufactured industrial products with the requirements of Decree of the Government of the Russian Federation No. 719 is of significant importance. Confirmation of the production of industrial products on the territory of the Russian Federation provides significant competitive advantages in the implementation of commercial activities on the territory of the Russian Federation.

The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry is authorized to issue conclusions confirming the circumstances of force majeure. The document exempts the party that violated the terms of the contract from the accrual of forfeits, penalties and fines. The presence of a conclusion on force majeure circumstances can be decisive in the application of: penalties under the contract; sanctions of currency control and other authorities; terms of the contract on its termination or extension of its validity.



Today the International Commercial Arbitration Court (ICAC) at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation operates at the Chamber. This is the leading and permanent arbitration institution in Russia. The ICAC is one of the largest and most reputable arbitration centers recognized by both domestic and foreign entrepreneurs. It resolves commercial disputes of an international aspects and operates in accordance with the Law of the Russian Federation "On International Commercial Arbitration".

The main advantages of dispute resolution in the St. Petersburg branch of the ICAC include:

- the speed of cases consideration – two months;
- confidentiality of information about the dispute and the parties;
- opportunity to participate in the election of the arbitrators.

In addition, by virtue of the New York

Convention "On the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 1958", the decisions of the ICAC can be enforced in more than 150 countries of the world, while the decisions of the Russian state courts on commercial disputes, in the absence of an appropriate international treaty, as a rule, are not enforceable in the territory of another state.

The immediate plans of the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry include the improvement of legislation, the improvement of the investment and business climate in the region. Having passed a century-long path of economic development along with the country and often being at the forefront of solving the most important national economic problems, the Chamber of St. Petersburg has gained invaluable experience in operating in a changing environment and has the information, technology, connections and expertise to solve a variety of problems. The Chamber, as before, faces a difficult task – to promote the development of the economy with harmonious support for all types of entrepreneurial activity, despite the emerging restrictions and sanctions. And the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry, as a part of the system of Russian chambers, is deeply integrated into the global business community, successfully copes with this task by providing irreplaceable services to enterprises and simplifying their interaction with partners around the world.

All types of activities of the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry are aimed at promoting the business of the enterprises-members of the Chamber, and are inextricably linked with the protection of their interests.



ЭЛИНА СИДОРЕНКО: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА СЕГОДНЯ – УКРЕПЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ»

Любой бизнес во все времена жил в условиях нестабильности. Но проблем, с которыми он сталкивается в наше время, поистине неисчислимо количество. Среди них есть те, с которыми предпринимателю трудно разобраться самостоятельно. Речь идёт о защите бизнеса от давления правоохранительных органов. Малый и средний бизнес часто сталкивается с этой неприятной ситуацией. Для решения подобных проблем была создана автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗаБизнес.РФ». Данная площадка представляет собой цифровую платформу для приёма обращений предпринимателей в связи с оказанием на них давления со стороны правоохранительных органов. О том, какую поддержку предпринимателям могут оказать специалисты «ЗаБизнес.РФ» и почему эта поддержка сегодня особенно важна, рассказала генеральный директор Платформы «ЗаБизнес.РФ» Элина Сидоренко.

– Элина Леонидовна, Платформа «ЗаБизнес.РФ» под вашим руководством уже несколько лет успешно и эффективно ведёт свою работу. Какие направления охватывает ваша деятельность? Чем уникальна цифровая Платформа «ЗаБизнес.РФ», каковы её задачи?

– Задача платформы заключается в улучшении инвестиционного климата в Российской Федерации посредством организации правильного конструктивного диалога бизнеса и власти. Уникальность платформы в том, что она, с одной стороны, является хорошим цифровым ресурсом, вобравшим в себя передовые технологии в части обеспечения прозрачности обращений в государственные органы, а с другой стороны, платформа сегодня базируется на ведомственных регламентах, а именно – на чётком рассмотрении обращений предпринимателей правоохранительными органами РФ: Генпрокуратурой, Следственным комитетом, МВД и ФСБ России.

Ещё одно преимущество использования нашей платформы заключается в том, что 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. С другой стороны, это позволяет центральному аппарату анализировать работу своих подразделений: это своеобразный внешний комплаенс, имеющийся сегодня у правоохранителей для определения качества работы их сотрудников.

– Какое количество обращений предпринимателей было обработано вашей командой за прошлый год? Чем в целом он вам запомнился?

– Ключевым показателем эффективности работы является стопроцентная обработка всех поступивших на платформу обращений. Сегодня количество обращений составляет 3,5 тыс., среди них направлено на рассмотрение порядка 65%, остальные обращения были отклонены в соответствии с регламентом платформы, т. е. предприниматели обращались не по факту силового давления, а их обращения не содержало жалоб на правоохранительные органы (это единственное основание для отклонения обращений).

Большинство обращений адресованы МВД РФ, Генеральной прокуратуре, Следственному комитету и ФСБ. Сегодня мы наблюдаем тенденцию увеличения количества обращений в Генеральную прокуратуру, что связываем с ростом доверия предпринимателей к прокуратуре как к надзорному органу.

В целом работу 2021 года совместно с наблюдательным советом мы охарактеризовали как весьма продуктивную. Для себя прошедший год показал хорошую динамику роста как обращений, так и информированности предпринимательского сообщества о существующих правозащитных возможностях. В 2021 году было проведено более 100 мероприятий в субъектах Российской Федерации с участием органов государственной власти и правоохранительной структуры.

– Расскажите немного о вашей столь эффективно работающей команде. Как вам удаётся организовывать слаженную работу структуры, занимающейся непростым во всех отношениях делом?

– Нам повезло сформировать правильную команду: каждый входящий в неё сотрудник основательно погружён в проблему и действительно равнодушен к вопросам обратившихся предпринимателей. Для себя мы видим задачу эффективной работы взаимодействия с предпринимателями в режиме 24/7, и, пожалуй, залогом успеха является абсолютная вера в правильность того, что мы делаем, а также любовь к работе.

– Какие цели и задачи Платформы «ЗаБизнес.РФ» планируете реализовывать в дальнейшей работе?

– 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. Поэтому мы видим необходимость через платформу разрешать частные вопросы, связанные с силовым давлением, и обобщать их в плоскость системных проблем. А их, в свою очередь, на уровне законодательной власти облекать 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.

Подготовила Эльвина Антрева



ELINA SIDORENKO:
 “OUR MAIN TASK TODAY IS TO
 STRENGTHEN TRUST BETWEEN
 BUSINESS AND GOVERNMENT”

Any business has always lived in conditions of instability. But the problems it faces nowadays are countless. Among them are those that are difficult for an entrepreneur to deal with on their own. It is about protecting the business from the pressure of law enforcement agencies. Small and medium-sized businesses are often faced with this unpleasant situation. To solve such problems, the autonomous non-profit organization “Platform for Addresses of Entrepreneurs ZABIZNES.RF” was created.

This platform is a digital platform for receiving appeals from entrepreneurs in connection with pressure exerted on them by law enforcement agencies. Elina Sidorenko, general director of the Platform ZABIZNES.RF told about what support entrepreneurs can have and why this support is especially important today.

– *Elina Leonidovna, the ZABIZNES.RF Platform under your leadership has been working successfully and efficiently for several years. What areas do your activities cover? What is unique about the ZABIZNES.RF digital platform, what are its tasks?*

– The task of the platform is to improve the investment climate in the Russian Federation by organizing a proper constructive dialogue between business and the authorities. The uniqueness of the platform is that, on the one hand, it is a good digital resource, which incorporates advanced technologies in terms of ensuring the transparency of appeals to state bodies. On the other hand, the platform today is based on departmental regulations, namely the clear consideration of appeals from businessmen by law enforcement agencies of the Russian Federation: The General Prosecutor’s Office, the Investigative Committee, the Ministry of Internal Affairs and the Federal Security Service of Russia.

Another advantage of using our platform is that entrepreneurs have the opportunity to apply directly to the central apparatus of law enforcement and receive a clear, reasoned response from the head of the structural unit of the central apparatus. This reduces the pressure on business in the regions and minimizes the risks of all kinds of abuses by regional law enforcement agencies. On the other hand it allows the central apparatus to analyze the work of their subdivisions: this is a kind of external compliance, available today for law enforcement agencies to determine the quality of their staff.

– *How many appeals from entrepreneurs were handled by your team last year? What was a memorable year for you in general?*

– A key indicator of the effectiveness of the work is 100% processing of all appeals received by the platform. Today the number of appeals is 3.5 thousand, about 65% of them were sent for consideration, the remaining appeals were rejected in accordance with the rules of the platform, ie entrepreneurs filed not on the fact of coercive pressure, and their appeal did not contain complaints about law enforcement (the only reason for rejecting appeals).

Most of the appeals were addressed to the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, the Prosecutor General’s Office, the Investigative Committee and the FSB. Today we see an increasing trend in the number of appeals to the Prosecutor General’s Office, which we associate with the growing confidence of entrepreneurs in the Prosecutor’s Office as a supervisory body.

On the whole, we characterized the work of 2021 together with the Supervisory Board as very productive. For ourselves the past year showed a good dynamics of growth of both appeals and awareness of the business community about the existing human rights opportunities. In 2021 more than 100 events were held in the subjects of the Russian Federation with the participation of public authorities and law enforcement structure.

– *Tell us a little about your effective team? How do you manage to organize the well-coordinated work of the structure, which is not easy in every respect?*

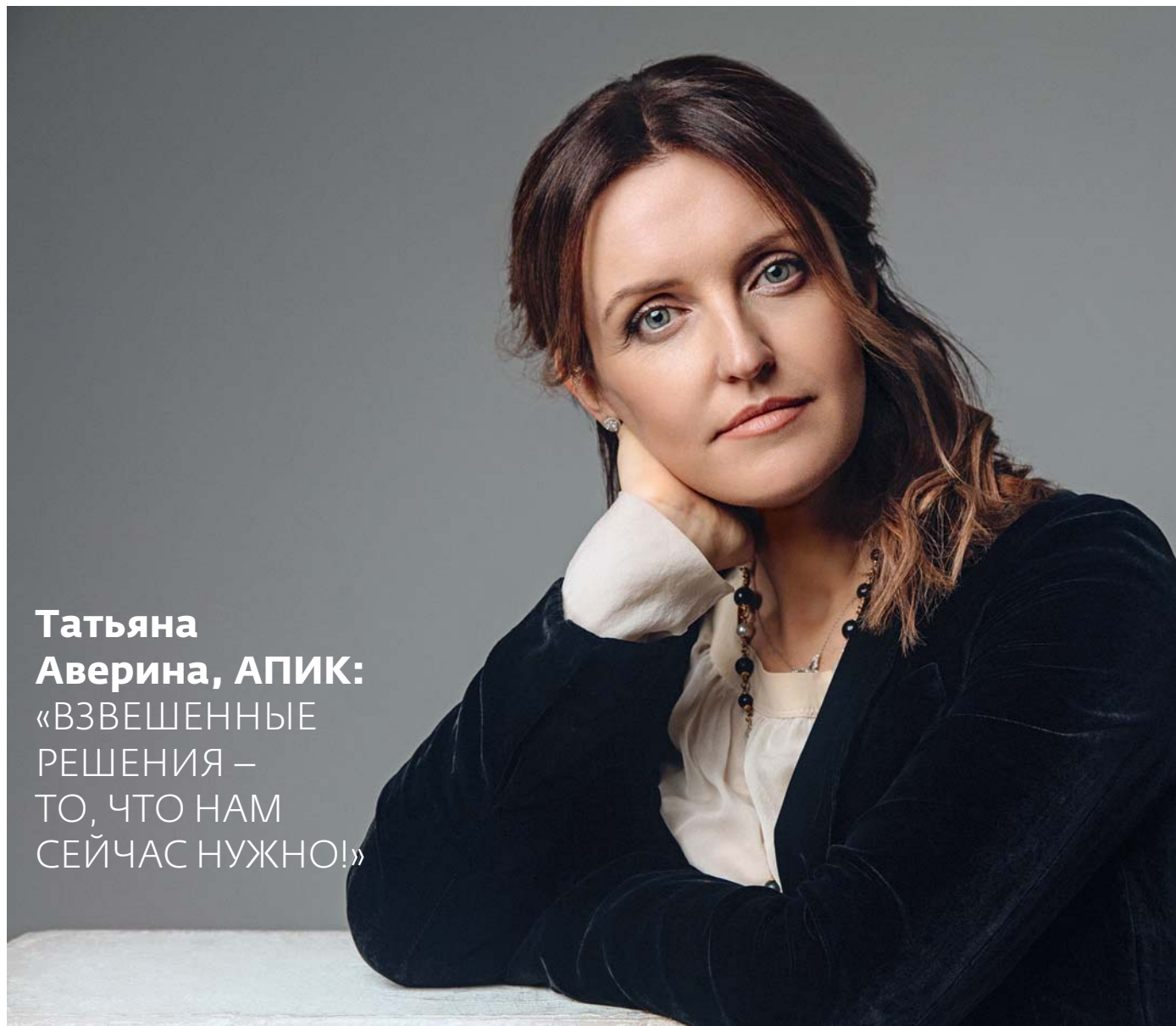
– We were lucky to form the right team: every member of it is thoroughly immersed in the problem and really cares about the issues of entrepreneurs who apply. For ourselves, we see the task of effective interaction with entrepreneurs 24/7, and perhaps the key to success is the absolute belief in the rightness of what we do, as well as the love of work.

– *What goals and objectives do you plan to implement in the future work of the ZABIZNES.RF Platform?*

– Our main task is to strengthen trust between business and government. And today, in the period of intensified work of the state to support business, the formation of this dialogue is more relevant than ever. Therefore, we see the need to resolve private issues related to power pressure through the platform, and to generalize them into systemic problems. And them, in turn, to clothe at the level of legislative power in concrete legislative decisions, to provide the growth of trust of businessmen to law enforcement bodies through actual demonstration of positive practice in the solution of real cases.

Our task today is to provide a feedback corridor and strengthen the trust of law enforcement agencies by solving concrete cases of entrepreneurs.

Prepared by Elvina Aptreeva



**Татьяна
Аверина, АПИК:**
«ВЗВЕШЕННЫЕ
РЕШЕНИЯ –
ТО, ЧТО НАМ
СЕЙЧАС НУЖНО!»

Ассоциация предприятий и профессионалов индустрии красоты – общественная организация, призванная защищать интересы отрасли, вести диалог между бизнесом и властью, находить решения общих задач, заниматься просветительской деятельностью. Лидеры АПИК помогают предпринимателям разобраться в правомерности тех или иных действий, которые на них оказывают различные структуры, борются за сохранение безопасности и инвестиционной привлекательности собственных проектов и предприятий коллег, проводят мониторинг общественного мнения и исследования, результаты которых освещают в СМИ. О работе АПИК за последние два года и о новых вызовах, которые приготовил текущий год для индустрии красоты, нам рассказала генеральный директор ассоциации Татьяна Аверина.

– В 2020 году, в самом начале пандемии, когда на индустрию красоты, как и на многие другие отрасли экономики, обрушились ограничения, вы в компании единомышленников создали АПИК, чтобы сохранить собственный бизнес и помочь коллегам. Скажите, какие этапы трансформации произошли в организации? Какие проблемы отрасли удалось решить за последние два года?

– Инициаторами создания ассоциации и отстаивания интересов предпринимателей

были несколько человек: Игорь Стоянов («Персона»), Нина Литвинова («Пальчики»), Ляля Садыкова («БИГУДИ» и «ЛАКИ LIKE»), Александр Глушков («Моне» и «Точка Красоты»), Александр Тришин (Simushka, Russian Barber Community), Ильназ Набиуллин («Чио Чио»), Кирилл Хлуднев («Лазер Pro», «Себяшка») и я – Татьяна Аверина («ОблакаStudio»). Именно эти люди стали ядром ассоциации, её лидерами, которые объединили более 7500 предпринимателей индустрии красоты по всей России для решения общих для

всех нас задач: обезопасить бизнес, учесть интересы всех подразделений отрасли и сделать всё возможное, чтобы бьюти-сфера оставалась инвестиционно привлекательной.

На момент создания АПИК поставила цель – быть услышанной государством. Государственные структуры хорошо работают в диалоге с отраслевыми объединениями, следовательно, нам было важно не только рассказать о проблемах предпринимателей индустрии красоты, но и предложить на

рассмотрение конкретные решения.

Общественная работа – всегда большая нагрузка, так как инициатив от людей поступает много. Тем не менее с момента основания и до сегодняшнего дня АПИК проделала большую работу: например, в период локдауна, когда была приостановлена деятельность наших предприятий, нам удалось внести ОКВЭД индустрии красоты в список пострадавших отраслей. Это позволило предпринимателям бьюти-сферы получить субсидии и принять участие в льготных программах. Второе достижение связано с введёнными в 2020 году средствами индивидуальной защиты: нашей отрасли было предписано работать в СИЗ четвёртого типа, то есть в индивидуальных защитных костюмах, очках, масках и перчатках. Любое предложение, которое мы доносим до правительства, всегда обосновано, задокументировано, аргументировано, с прописанными рисками, что само по себе огромная работа. К решению данных задач мы привлекаем юристов, вошли в сообщество омбудсменов, а после перенесли полученный опыт в регионы. В сорока регионах страны появились наши представительства, которые мы снабдили необходимой базой качественно составленных документов, договорились о единых стандартах и алгоритме действий, дали «дорожную карту» и, конечно, консультировали по всем возникающим вопросам.

Помимо отраслевых инициатив, которые мы разрабатывали, опираясь на предложения профессионального сообщества, лидеры ассоциации также оказывали профессиональную и психологическую поддержку предпринимателей. Период локдауна повлёк за собой кадровый голод в индустрии красоты, так как многие специалисты уволились и стали работать на дому. Восстановить коллективы было достаточно сложно. В поддержку предпринимателей, которые столкнулись с подобной проблемой в 2020 году, мы организовали сообщество в социальной сети, где люди делились своими переживаниями, обменивались мнениями, опытом и лайфхаками. АПИК сплотила людей, и мы благодарны всем, кто присоединился к нашей ассоциации и следует её миссии.

– Над чем команда АПИК работает сегодня?

– Не успев оправиться от событий 2020-2021 годов, в начале 2022-го мы вошли в новый экономический кризис, который потребовал от нас незамедлительных действий. Совместно с межотраслевым объединением – рестораторами, фитнес-индустрией, ретейлом, автосервисами – мы составили ряд предложений о мерах поддержки среднего и малого предпринимательства в связи с введёнными санкциями, удорожанием валюты и инфляцией, описав 106 пунктов поддержки, которые необходимо внедрить

для удержания безопасности и прибыльности нашего бизнеса.

Приведу самые актуальные для нашей отрасли:

Налоги.

1. Снижение стоимости патента до уровня 2021 года (глава 26.5 НК РФ).

2. Снижение фиксированных страховых взносов ИП до уровня прошлого года (Федеральный закон от 15.10.2020 г. № 322-ФЗ).

3. УСН «доходы – расходы»: сделать ставку 3% (ст. 346.20 НК РФ).

4. УСН «выручка»: сделать ставку 2% (ст. 346.20 НК РФ).

5. Увеличение лимита для МСП до 3 млрд без привязки к численности сотрудников.

Банки и кредиты.

1. Зафиксировать ставку по эквайрингу на уровне 1% для всех.

2. «ФОТ 3.0» – ввести рассрочку на 3 года или полностью списать за 10% погашения.

3. Амнистия по всем спорам по «ФОТ 2.0» и «ФОТ 3.0» в пользу предпринимателя безоговорочно.

4. Отменить обязанности применять онлайн-кассу для тех, кто подключится к СБП.

Среди мер поддержки мы также указали отмену маркировки, коррекцию тарифов коммунальных платежей для предпринимателей.

Существует одиннадцать контрольных органов, каждый из которых может оштрафовать бизнес за те или иные нарушения. Хотя эти органы, по сути, являются государственными структурами и могли бы вести разъяснительную, образовательную деятельность.

В настоящее время введён мораторий на все проверки. Это определённо хорошее решение.

– Как работают ваши представительства в регионах?

– В каждом регионе есть уполномоченные представители АПИК. При выходе определённого федерального постановления исполнительный орган власти адаптирует данное постановление под свой регион.

В АПИК заинтересованы, чтобы к организации присоединилось больше людей: наша сила в единстве. Любое предложение требует вовлечённости, нам нужны голоса для решения общих задач. Пока каждый не поймёт, что его это тоже касается, любая общественная работа не будет в полной мере эффективна. Я благодарю своих коллег, которые безвозмездно и ответственно делают эту работу.

Девиз каждого нового дня: «Мир уже не будет прежним!» Но мы работаем над тем, чтобы обеспечить нынешним и будущим предпринимателям комфортную среду для инвестирования и развития, несмотря на все трудности.

– Какие проблемы индустрия красоты испытывает в текущем положении?

– У индустрии красоты есть своя сезонность: в декабре, марте, мае повышенный спрос на услуги в связи с праздниками, корпоративами и выпускными вечерами. В прежние времена декабрь был самым прибыльным месяцем, новогодняя выручка могла превышать финансовый план предприятия в несколько раз. Последние пару лет этого не происходит из-за запрета на массовые мероприятия.

Если говорить более конкретно, то, конечно, инфляция пагубно отразилась на всей отрасли. Большинство поставщиков профессиональных красок для волос из Европы, США, Азии. В России есть свои производители, но они тоже находятся в затруднительном положении, так как работают на зарубежном оборудовании и с импортным сырьём. Хотя на момент нашего интервью пока никто из наших западных партнёров не отказался работать с профессиональным сектором индустрии красоты. Нас ждут инфляция и рост цен. Уже сейчас цены поднялись на 20-50%. Многие предприниматели лишились участия в бонусных программах: отменены скидки, при заказе импортных товаров отсроченные платежи больше не действуют. Ситуация непростая, но мы надеемся, что скоро она разрешится. Со своей стороны, мы делаем всё, что в наших силах, поддерживая предпринимателей.

– Деньги – прежде всего, инструмент, и каждый вправе сам им распоряжаться. Расскажите о вашей благотворительной деятельности.

– АПИК – организация со светлой миссией, мы часто принимаем участие в благотворительных акциях и привлекаем к этому всех желающих. В 2020 году от всей ассоциации мы выделили порядка двух тысяч подарочных сертификатов на посещение салонов красоты докторам, которые работали в «красных» зонах. Косметическая компания Mone Professional дарила врачам кремы для ухода за лицом и телом. Мы поддерживали студентов-волонтеров, которые вызвались помогать школьникам с учёбой на «удалёнке», дарили им подарки. Сажали цветы на территории психдиспансера, тем самым поддерживая людей, страдающих психическими расстройствами, стараясь создать им хорошее настроение. В феврале 2022 года я организовывала помощь для семей с детьми и женщин-беженцев из зоны конфликта: мы закупали для них бытовую технику и необходимые вещи. Наше сообщество в большей степени женское, поэтому бытовую неустроенность людей в сложившейся ситуации мы очень тонко чувствуем и не помогаем не можем. Не всё измеряется деньгами, человеческие отношения превыше всего.

Подготовила Дарья Бакарина



**APIC,
Tatiana Averina:**
“WEIGHTED DECISIONS
ARE WHAT
WE NEED NOW!”

Association of companies and professionals of the beauty industry is a public organization dedicated to protecting the interests of the industry, to conduct a dialogue between business and government, to find solutions to common problems, to engage in educational activities. Leaders of the Association help businessmen to understand legality of some or other actions, which are applied by different structures, fight for preservation of safety and investment attractiveness of their own projects and colleagues' enterprises, monitor public opinion and conduct their own researches the results of which are covered in mass-media. Tatiana Averina, the general director of the association, told us about the work of the APIC over the past two years and the new challenges that the current year has prepared for the beauty industry.

– *In 2020, at the very beginning of the pandemic, when the beauty industry, like many other industries, was hit by restrictions, you in a company of like-minded people created the APIQ to save your own business and help your colleagues. Tell us, what stages of transformation did the organization go through? What industry problems have been solved in the last two years?*

– These were several people who have initiated the creation of the association and promotion of the interests of entrepreneurs: Igor Stoyanov (Persona), Nina Litvinova (Palchiki), Lyalya Sadykova

(BIGUDI and LAKI LIKE), Alexander Glushkov (Mone and Tochka Krasoty), Alexander Trishin (Simushka, Russian Barber Community), Ilnaz Nabiullin (Chio Chio), Kirill Khludnev (Laser Pro, Sebiashka), and me – Tatiana Averina (OblakaStudio). These people have become the core of the association, its leaders who united more than 7500 entrepreneurs of the beauty industry all over Russia to solve common problems for all of us: to secure business, consider interests of all divisions of the industry and do best to keep the beauty industry attractive for investments.

At the time of its creation the APIC set a goal – to be heard by the state. Government agencies are working well in a dialogue with industry associations, therefore, it was important not only talk about the problems of a large community of entrepreneurs in the beauty industry, but also to offer specific solutions. Public work is always a big load, as there are a lot of initiatives from people. Nevertheless, from its foundation until today the APIC has done a lot of work: for example, during the lockdown, when our businesses were suspended, we were able to enter the OKVEDs of the beauty-industry in the list of affected industries. This allowed entrepreneurs in the beauty industry to receive subsidies and take part in preferential programs. The second achievement is related to the personal protective equipment introduced in 2020: our industry was prescribed to work in PPE of the fourth type, that is individual protective suits, goggles, masks and gloves. Any proposal we bring to the government is always substantiated, documented, argued, with spelled out risks, which is a huge job in itself. We involve lawyers to solve these problems, we joined the community of ombudsmen, and later we applied the gained experience in the regions. Our offices appeared in forty regions of the country, which we equipped with necessary base of high quality documents, agreed on common standards and algorithm of actions, gave “a road map” and of course consulted on all arising issues.

In addition to industry initiatives that we developed based on suggestions from the professional community, association leaders also provided professional counseling and psychological support to entrepreneurs: helping them deal with anxiety and stress, advising on how to retain employees. The lockdown period left the beauty industry with a personnel shortage, as many professionals quit their jobs and began working from home. It was difficult to rebuild teams. To support entrepreneurs who faced a similar problem in 2020, we organized a social networking community where people shared their experiences, opinions, experiences and tips. APIC brought people together, and we are grateful to everyone who has joined our Association and is following its mission. Today it is very important to be on a team, together we can overcome a lot.

– **What is the APIC team working on today?**

– Before we could recover from the events of 2020-2021, we entered a new economic crisis in early 2022 that required us to act immediately. Together with the cross-industry association: restaurateurs, the fitness industry, retail and auto ser-

vice, we drafted a series of proposals on measures to support medium and small businesses in connection with the imposed sanctions and the rising cost of currency and inflation, describing 106 points of support, which should be implemented to keep our business safe and profitable.

Here are the most relevant for our industry:

Taxes. 1. Reducing the cost of the patent to the level of 2021 (Chapter 26.5 of the Russian Tax Code). 2. Reduction of fixed insurance contributions for individual entrepreneurs to the level of last year (Federal Law №. 322-FZ of 15.10.2020). 3. STS incomes – expenses to make the rate 3% (Article 346.20 of the Tax Code of the Russian Federation). 4. USN revenue to make the rate 2% (Art. 346.20 of the Tax Code of the RF). 5. To increase SME limit to 3 billion rubles without reference to the number of employees.

Banks and credits. 1. Fix the acquiring rate at 1% for all. 2. FOT 3.0 – introduce 3-year instalment plan or full write-off for 10% repayment. 3. Amnesty for all disputes on FOT 2.0 and FOT 3.0 in favour of the entrepreneur unconditionally. 4. Abolition of the obligation to use an online cash register for those who connect to the SBP.

Among the support measures, we also mentioned abolition of labelling, adjustment of utility bill rates for entrepreneurs,

There are eleven control bodies, each of which can fine businesses for certain violations. Although these bodies are, in fact, state structures and their role could be to conduct explanatory and educational activities.

Currently there is a moratorium on all inspections. It is definitely a good decision.

– **How do your regional offices work?**

– In each region there are APIC Authorized Representatives. When a certain federal decree comes out, the executive branch adapts this decree to its region.

The APIC is interested in getting more people to join the organization: our strength is in unity. Any proposal requires involvement; we need voices to solve common problems. Until everyone understands and realizes that they are also affected, any public work will not be fully effective. I thank my colleagues who do this work pro bono and responsibly, who maintain this infrastructure.

The motto of each new day is, “The world won’t be the same anymore!” But we are working to ensure that current and future entrepreneurs have a comfortable environment for investment and development, despite all the difficulties.

– **What challenges does the beauty industry face in its current position?**

– The beauty industry has its own seasonality: December, March and May have higher demand for services due to holidays, corporate parties and graduation parties. In the old days, December was the most profitable month, New Year’s revenue could exceed the financial plan of the enterprise several times. This has not been the case for the past couple of years because of the ban on mass events. Just recently, in November 2021, we went through a lockdown again, and at the end of February of this year we encountered new obstacles.

More specifically, of course, inflation has been detrimental to the entire industry. Most of the suppliers of professional hair dyes are from Europe, the United States, and Asia. Russia has its own manufacturers, but they are also in a difficult position, as they work with foreign equipment and imported raw materials. Although at the time of our interview none of our Western partners have yet refused to work with the professional sector of the beauty industry. We are waiting for inflation and price increases. Prices have already risen by 20-50%. Many entrepreneurs have lost participation in bonus programs: discounts have been canceled, when ordering imported goods post-payment and deferred payment are no longer valid. The situation is not easy, but we hope that it will soon be resolved. For our part, we are doing everything in our power to support entrepreneurs.

– **Money is primarily a tool, and everyone has the right to use it. Tell us about your charitable activity.**

– APIC is an organization with a bright mission, we often take part in charity events and involve everyone. In 2020 from the entire association we gave about two thousand gift certificates for beauty salon visits to the doctors who worked in the red areas. The cosmetics company Mone Professional donated face and body care creams to the doctors. We supported the student volunteers who volunteered to help the students with their remote studies and gave them gifts. We planted flowers on the grounds of the psychiatric hospital, thereby supporting people with mental illness, trying to create a good mood for them. In February 2022 I organized help for families with children and women refugees from the conflict zone: we bought household appliances and necessary things for them. Our community is mostly women’s, so we have a keen sense of the unsettled lives of people in this situation, and we can’t help. Not everything is measured in money, human relations are above all.

Prepared
by Daria Bakarina



ЮРИЙ ВОРОТНИН: «В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА ПРОЧНОЕ ПАРТНЁРСТВО ВАЖНЕЕ ДЕНЕГ»

В кризисные времена партнёрство с компаниями, умеющими работать в сложных обстоятельствах, приобретает особую ценность. О секретах долголетия на рынке промышленного строительства и о том, как правильно выбрать генпродрайчика, рассказывает генеральный директор АО «ПСО-13» ЮРИЙ ВОРОТНИН.

– Юрий Иванович, многие экономисты сравнивают нынешнюю ситуацию с распадом СССР и началом 90-х годов. Как вы думаете, такая аналогия уместна?

– Да, но только на первый взгляд. Действительно, тогда налаженные десятилетиями хозяйственные связи разрушились в считанные месяцы. Остановилась промышленность, страну захлестнул тотальный дефицит. На перестройку и восстановление экономики ушли многие годы.

Но есть ключевой фактор, о котором почему-то почти никто не вспоминает: в то время в стране не было предпринимателей – в плановой экономике им неоткуда было взяться. С тех пор минуло больше 30 лет, в России выросло уже несколько поколений активных людей, закалённых самыми разными кризисами. Людей, нацеленных созидать, организовывать дело и брать на себя ответственность.

Так что нынешняя ситуация другая. Российский бизнес многому научился за это время. Например, индустрия промышленного строительства за последние 25 лет изменилась кардинально. На смену устарев-

шим материалоемким методам пришли современные конструктивные решения, технологии и материалы. И если раньше, чтобы построить завод площадью 30 000 кв. м, требовалось несколько лет, то теперь мы возводим такие объекты за полгода-год. К тому же мы многому научились у западных заказчиков и готовы поделиться своим опытом с российскими промышленниками.

– Сейчас инвесторы вынуждены экономить. Какой совет вы могли бы дать предпринимателям, планирующим строить склады и заводы?

– С одной стороны, не ждать у моря погоды. Да, риски немалые, но и окно возможностей импортозамещения не будет длиться вечно. Мы живём в такое время, когда построить завод по производству той или иной продукции может оказаться проще, чем искать её надёжных поставщиков.

Но уж если решили строиться, то делайте это с умелым и опытным партнёром. Ведь строительство крупных объектов – дело само по себе сложное, а сейчас

особенно. Без солидного опыта и годами наработанного профессионализма реализовать проект в предсказуемые сроки и за разумные деньги невозможно. Необходимо адекватно оценивать риски, а слишком молодые строительные компании делать этого не умеют априори: их специалисты попросту ни разу не сталкивались с подобными проблемами и не понимают, во что на практике обойдётся решение этих задач. Вот и дают заниженную «зыбкую» цену, с которой выигрывают тендер. Но уже на первых этапах строительства наталкиваются на подводные камни, задерживающие проект на месяцы, а то и годы. В нынешней ситуации это губительно. Поэтому повторю ещё раз: сейчас крепкие деловые отношения с опытным партнёром важнее денег.

ПСО-13 занимается промышленным строительством с 1963 года, и благодаря огромному опыту, в том числе и в кризисные годы, мы в состоянии не только быстро и адекватно оценить стоимость строительства, но и гарантировать договорные сроки и высокое качество.

– Как на вашей работе сказались санкции?

– Пришлось адаптировать десятки и даже сотни процессов: проектирование, снабжение, логистику, обеспечение техникой, квалифицированными рабочими и ИТР. Но благодаря накопленному антикризисному опыту нам это удалось легче, чем иным коллегам по строительному цеху. Да, были трудности с закупками некоторых видов оборудования. Пришлось в сжатые сроки искать альтернативных поставщиков, перестраивать снабжение. Заказчики стали ещё более тщательно оптимизировать сметные расходы.

Мы, со своей стороны, стараемся идти навстречу: предлагаем менее материалоемкие проектные решения, меняем дорогое импортное оборудование на аналогичное российское, предлагаем гибкие схемы финансирования строительства. Активно участвуем в проектах реконструкции существующих старых объектов.

Просто в ПСО-13 мы уже очень давно осознали: что бы ни произошло, мы всегда будем строить заводы, фабрики, склады, жилые дома, школы и больницы. Помогать обрести свои дома людям и бизнесам.

Строить на совесть могут немногие. Но ещё меньше тех, кто способен держать высокую планку десятилетиями, к кому заказчики возвращаются снова и снова, испытывая временем качество построенных зданий и надёжность гарантий.

Да, сейчас всем непросто. Но это лишь означает, что мы должны с утроенной энергией делать свою работу. Спокойно, прагматично и без лишних рассуждений. Видеть цель и верить в себя.

Подготовил Михаил Грунин

YURI VOROTNIN:

“IN DIFFICULT CIRCUMSTANCES, A STRONG PARTNERSHIP IS EVEN MORE IMPORTANT THAN MONEY”

In crisis times, partnership with companies capable of working in difficult circumstances takes on a special value. We discuss the secrets of longevity on the industrial construction market and the right choice of a general contractor with Yuri Vorotnin, CEO of JSC PSO-13.

– *Mr. Vorotnin, many economists compare the current situation with the collapse of the USSR and the beginning of the 90s. Do you think such an analogy is appropriate?*

– Yes, but only at first glance. Indeed, at that time the economic ties established over decades collapsed in a matter of months. Industry came to a halt, the country faced a total deficit. It took many years to restructure and rebuild the economy.

But there is a key factor that for some reason almost nobody remembers: there were no entrepreneurs in the country at that time – there were no place for them in a planned economy. More than 30 years have passed since then, and Russia has grown several generations of active people, hardened by all kinds of crises. These are people who are intent on creating, organizing and taking responsibility.

So the present situation is different. Russian business has actually learned much over this time. For example, the industrial construction industry has changed dramatically in the last 25 years. Obsolete material-intensive methods have been replaced by modern construction solutions, technologies and materials. And if in the past it took several years to build a plant with an area of 30,000 sq. m, now it takes us six months or a year to build such facilities. In addition, we have learned a lot from Western customers and are ready to share our experience with Russian industrialists.

– *Now investors are forced to save money. What advice would you give to entrepreneurs planning to build warehouses and factories?*

– On the one hand, not wait for the grass to grow. Yes, the risks are considerable, but the window of opportunity for import substitution will not last forever. We live in the time when it may be easier to build a factory for the production of this or that product than to look for reliable suppliers.

But if you have decided to build, do it with a skilled and experienced partner. After all, the construction of large projects is a complicated business in itself, and especially so now. Without solid experience and years of professionalism, it is impossible to complete a project within a predictable time frame and at a reasonable cost. It is necessary to estimate risks appropriately, and young builders cannot

do it a priori: their specialists have never faced such problems and do not understand what it will cost to solve these tasks in practice. That is why they give an unrealistic and undervalued price, and win the tender. But as early as the first stages of construction, they encounter pitfalls that delay the project by months or even years. In the current situation, this is disastrous. So I repeat: strong business relations with an experienced partner are now more important than money.

PSO-13 has been engaged in industrial construction since 1963 and thanks to our vast experience, even during the crisis years, we are able not only to quickly and adequately estimate the cost of construction, but also to guarantee contractual deadlines and high-quality performance.

– *How has your work been affected by the sanctions?*

– We had to adapt dozens or even hundreds of processes: design, procurement, logistics, provision of machinery, skilled workers and engineers. However, thanks to the experience we had accumulated during the crisis, this was easier for us than for other colleagues in the construction industry. Yes, there were difficulties with the purchase of some equipment. We had to look for alternative

suppliers in a short period of time and rearrange procurement. Customers have become even more careful in optimizing their budgeted costs.

We, on our part, meet the interests: offer less material-intensive design solutions, replace expensive imported equipment with similar domestic ones, offer flexible financing of construction. We take an active part in reconstruction projects of existing old facilities.

At PSO-13 we have long realized that no matter what happens, we will always build plants, factories, warehouses, residential buildings, schools and hospitals we will help people and businesses to find their own homes and workplaces.

Few people can build to perfection. But there are even fewer who are able to maintain a high bar for decades, to whom customers always come back, with time tested quality of buildings and reliability of guarantees.

These are tough times, indeed. But this only means that we must do our work with tripled energy. With calmness, pragmatism and without unnecessary thinking. We must see the target and believe in ourselves.

Prepared
by Mikhail Grunin





Игорь Исаев:

«Мы формируем новую культуру отношения к сельскому хозяйству»

Довольно часто наши представления о чём-либо не совсем, мягко говоря, соответствуют тому, что мы видим в действительности. Но это несоответствие, оказывается, может вызывать не только разочарование, но и другие, совершенно противоположные чувства. Какие ассоциации вызывают у вас, к примеру, выражения «сельская жизнь», «сельский труженик»? Каким вы видите труд, например, на молочной ферме? И в какой обуви вы пошли бы туда на работу, если бы вообще пошли... Пока вы подбираете для ответа наиболее мягкие выражения, мы предлагаем вам познакомиться с агрохолдингом «ОСП агро».

Познакомиться и очароваться...

В начале несколько цифр: агрохолдинг «ОСП агро» сегодня – это головное предприятие «ОСП агро», сельхозпроизводители «Агрофирма «Сосновка» и «Предприятие «Емельяновка» плюс торговый дом «ОСП агро». Это 12 тыс. голов крупного рогатого скота, из которых 4,5 тыс. – молочные коровы, надои от каждой из них составляют около 10,5 тыс. литров в год (для неспециалистов поясним, что в среднем по России эта цифра составляет 6,5 тыс.); это производство более 130 тонн молока в сутки. Причём качество этого молока высочайшее, поставляет оно для производства детского питания крупнейшим переработчиком молока России. Есть много и других желающих его покупать, но не у всех есть возможности.

«ОСП агро» занимается не только производством и реализацией молока, но и племенным животноводством, и коневодством, и выращиванием картофеля, овощей, зерновых и кормовых культур, а также пчеловодством. Уникальность холдинга не только в том, что работа идёт по разным направлениям, а в том, что в каждом из этих направлений она успешна. Так, в 2001 году было произведено продуктов на 25 млн рублей, в 2021-м – уже на 3 млрд рублей.

А ведь в 2000 году, когда нынешний президент агрохолдинга «ОСП агро» и к тому же заместитель председателя Комитета по вопросам аграрной политики и потребительского рынка Московской областной Думы Игорь Исаев, работав-

ший в то время руководителем одной из московских плодоовощных баз, приехал разбираться с ситуацией, сложившейся на сельхозпредприятиях-должниках, он застал там полную разруху, больной скот и поломанную технику. Посмотрел на эту «картину» и принял решение, многим в то время показавшееся авантюрным: взяться за возрождение, фактически за «реанимацию» этих дышавших на ладан хозяйств.

Прошло совсем немного лет...

Выражение «Не будешь учиться – пойдёшь коровам хвосты крутить!» безнадежно устарело. На селе теперь тоже нужны высококвалифицированные специалисты,

к тем же коровам подход совершенно другой. Есть в коллективе женщины-дойarki, руки которых ещё помнят, как этот процесс происходил раньше, но эти же пальцы сегодня нажимают уже на клавиатуры компьютеров. Как стиральные и посудомоечные машины «в тесном содружестве» с другими техническими достижениями совершенно изменили понятие «домохозяйка», точно так же и работа на ферме сейчас не имеет ничего общего с тем действительно тяжёлым физическим трудом, без которого невозможно было обойтись не только 90-100 лет назад, когда и образовался, например, совхоз «Емельяновка», но и 25 лет назад, когда он оказался на грани гибели. Сегодня подавляющее большинство рабочих процессов здесь механизировано, а новые поколения сельхозтехники позволяют выполнять все процессы в несколько раз быстрее и эффективнее.

Но, несмотря на прогрессивность технологических процессов, главным своим достоянием в «ОСП агро» всё равно считают людей и делают всё, чтобы их жизнь и на работе, и в свободное от неё время была достойной XXI века. И не просто так говорится, что сегодня на правом берегу реки Оки, в Озёрах, создана «маленькая Швейцария». Причём компания думает не только о своих сотрудниках, она облагораживает территорию окрестных деревень и помогает всем тем, кому нужна помощь: новые дороги появляются даже там, где вообще дорог не было, ремонтируются местные школы и детские сады, дома культуры, церкви, строятся детские и спортивные площадки... «ОСП агро» заботится о ветеранах, участвует во всех праздниках, занимается благотворительностью, но в первую очередь, конечно, предоставляет хорошую работу местному населению. Это культура холдинга.

– Мы не только расширяем возможности агропромышленного сектора Подмосковья, – говорит Игорь Исаев. – Мы формируем новую культуру отношения к сельскому хозяйству.

Подготовил Алексей Сокольский





Igor Isaev:

“We are forming a new culture of attitude to agriculture”

A few figures for the beginning: today the OSP Agro Agroholding is presented by the parent company OSP Agro, agricultural producers Agrofirma Sosnovka and the Emelyanovka Enterprise plus the Trading House OSP Agro. This is 12 thousand cattle, among which there are 4.5 thousand of dairy cows. The milk yield from each is about 10.5 thousand liters per year (for non-specialists, we will explain that the average figure for Russia is 6.5 thousand), this is the production of more than 130 tons of milk per day. Moreover, the quality of this milk is the highest; it is supplied for the production of baby food to the largest milk processors in Russia. There are many others who want to buy it, but not everyone has the opportunity.

OSP Agro is engaged not only in the production and sale of milk, but also in breeding livestock, and horse breeding, growing potatoes, vegetables, grain and fodder crops, as well as beekeeping. The uniqueness of the holding is not only in the fact that the work is carried out in different directions, but in the fact that it is successful in each of these areas. So, in 2001, the company's production sum amounted for 25 million rubles, in 2021 – already for 3 billion rubles.

But in 2000, when the current president of the OSP Agro Agroholding and, moreover, the deputy chairman of the Committee on Agricultural Policy and the Consumer Market of the Moscow Regional Duma, Igor Isaev, who worked, at the same time, as the head of one of the Moscow fruit and vegetable warehouse, came to deal with the situation prevailed at the agricultural corporate debtor. He found total devastation there, sick livestock and broken equipment. He looked at this and made a decision that seemed adventurous to many at that time – to settle down to the revival, in fact, “resuscitation” of these “breathing their last” farms.



Just a few years have passed and...

The expression “If you don't study, you'll go to twist the cows' tails!” hopelessly outdated. The village now also needs highly qualified specialists, and the approach to the same cows is completely different. There are female milkmaids in the team, whose hands still remember what this process was before. But today the same fingers are already pressing on the computer keyboard. Just as washing machines and dishwashers “in close cooperation” with other technological advances have completely changed the concept of a “housewife”, the same way, working on a farm today has nothing to do with that really hard physical labor, without which it was impossible to do not only 90-100 years ago, when the Emelyanovka state farm was formed, but also 25 years ago, when it was on the verge of death. Today, the vast majority of the working processes here are mechanized, and new generations of agricultural machinery make it possible to perform all processes several times faster and more efficiently.

But, despite the progressiveness of technological processes, OSP Agro still considers people to be its main asset and does

Quite often our ideas about something do not quite, to put it mildly, correspond to what we see in reality. But this discrepancy, it turns out, can cause not only disappointment, but also completely different, completely opposite feelings. What associations do you have, for example, to the expressions “rural life”, “rural worker”? How do you see the work, for example, on a dairy farm? And what shoes would you wear to work there, if you went at all... While you are choosing the mildest expressions for your answer, we invite you to get acquainted with the OSP Agro Agroholding. Meet and be enchanted...

everything so that their life, both at work and in their free time, is worthy the 21st century. And it is not just that they say that today on the right bank of the Oka River, in the Ozera village, there is a “little Switzerland” created. Moreover, the company thinks not only about its employees, it ennobles the territory of the surrounding villages and helps all those who need help: new roads appear even where there were no roads at all. They repair the local schools and kindergartens, cultural centers, churches, children's and sports grounds... OSP Agro takes care of the veterans, participates in all the holidays, is engaged in philanthropy. But first of all, of course, it provides good jobs for the local population. This is the holding culture.

“We do not only expand the possibilities of the agro-industrial sector of the Moscow region,” Igor Isaev says. “We form a new attitude culture to the agriculture.”

Prepared by Alexey Sokolsky





Справка о компании «ВЕРТЕКС»

- ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ВЕРТЕКС» ОСНОВАНА В 1999 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, В 2003 ГОДУ ЗАПУСТИЛА ПРОИЗВОДСТВО;
- С 2020 ГОДА КОМПАНИЯ ВКЛЮЧЕНА В ПЕРЕЧНИ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И РОССИИ;
- ТРИ ОЧЕРЕДИ ФАРМКОМПЛЕКСА «ВЕРТЕКС» ВВЕЛ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ С 2015 ПО 2019 ГОД.



№ 1

«ВЕРТЕКС» впервые в числе отечественных производителей лекарств возглавил рейтинг наиболее влиятельных субъектов российского фармрынка, который формируют ежегодно*. Компания постоянно и давно в него входит. Ранее дважды достигала второй строчки по итогам 2018 и 2019 гг., по результатам оценки 2020 г. оказалась на пятом месте. В голосовании за 2021 год приняли участие 208 экспертов из 69 городов РФ, а

По итогам 2021 года эксперты отрасли назвали фармацевтическую компанию «ВЕРТЕКС» производителем лекарств, который оказал наибольшее влияние на развитие фармрынка России среди отечественных представителей фарминдустрии. Компания развивает ассортимент и фармкомплекс, участвует в нацпроекте «Производительность труда», увеличивает количество своих инновационных препаратов и косметических брендов. Какие ещё есть причины подтверждения лидерства и планы, постараемся представить ниже.

Фармкомпания «ВЕРТЕКС» ЛИДИРУЕТ КАК ИННОВАТОР

также Ташкента – это сотрудники аптечных сетей и фармкомпаний, ведомств, причастных к организации здравоохранения, медработники, представители научного сообщества. «ВЕРТЕКС» сменил лидера, который занимал первое место на протяжении 2015–2020 гг.

«Объективная оценка экспертов позволяет определять авторитетность лидеров фарминдустрии не только по максимальной доле рынка и выручке. Хотя «ВЕРТЕКС», безусловно, входит в число ведущих российских фармпроизводителей. Методика рейтинга учитывает личные профессиональные предпочтения участников голосования, вклад компании в здравоохранение, развитие ассортимента, взаимодействие с представителями рынка. Это создаёт ещё большее доверие к работе организаторов исследования и повышает значимость полученного признания», – отмечает Георгий Побелянский, генеральный директор фармацевтической компании «ВЕРТЕКС».

Новинки и инновации

С 2021 года в портфеле производителя появились 45 новых позиций продукции, из них свыше 30 приходится на лекарства. Таким образом, количество позиций в ассортименте на март 2022 года превысило 350 наименований, из них более 260 позиций лекарств. Остальные продукты – это косметические средства, БАД собственных брендов.

«ВЕРТЕКС» развивает продуктовый портфель в таких приоритетных терапевтических направлениях, как кардиология, неврология, гинекология, дерматология, гастроэнтерология, терапия, отоларингология и стоматология. Компания отдаёт им предпочтение как наиболее социально значимым.

С 2016 года фармпроизводитель вывел на рынок шесть видов оригинальных комбинированных лекарств. Это особые знаковые продукты, которые требуют порядка 10 лет исследований, высоких интеллектуальных и финансовых ресурсов. Однако они создают преимущества, так как не имеют аналогов и кроме «ВЕРТЕКСА» их никто не производит. Сферы применения таких лекарств: гинекология, дерматология, кардиология, оториноларингология, с 2021-го в продаже также появился пре-



парат для устранения симптомов гриппа и ОРВИ «Дуоколд®», а с 2022 года – противогрибковый «Экзилак®», единственный лекарственный лак для ногтей с комбинацией тербинафина и эконазола, по данным Госреестра лекарственных средств на 01.12.2021 г.

Кроме того, у компании есть пул брендированных и дженерических препаратов под международными непатентованными наименованиями практически по всех терапевтических группах. По плану, с марта этого года «ВЕРТЕКС» представит рынку новую серию для сухой и чувствительной кожи детей и взрослых. Это седьмой по счёту бренд компании с косметическими средствами. Биотический комплекс в составе продуктов новой линейки направлен на нормализацию микробиома кожи и восстановление её защитных функций.

Главный лидер

В феврале этого года исполнилось 10 лет с даты, когда Георгий Побелянский стал генеральным директором фармкомпания «ВЕРТЕКС». За это время она построила инновационно-производственный комплекс площадью 56 500 м², количество сотрудников и позиций в портфеле выросло почти втрое, выручка – в шесть раз.

* Рейтинг представило авторитетное отраслевое издание «Фармацевтический вестник» 24 февраля 2022 г. Исполнителем исследования стала компания «Бионика Медиа».



WERTEKS pharmaceutical company IS A LEADER AS AN INNOVATOR

At the end of 2021, industry experts named the pharmaceutical company WERTEKS a drug manufacturer that has had the greatest impact on the development of the Russian pharmaceutical market among the domestic representatives of the pharmaceutical industry. The company develops its product range and pharmaceutical complex, participates in the national project “Labor Productivity”, and increases the number of its innovative preparations and cosmetic brands. What other reasons confirm the leadership and plans, we will try to present below.

№ 1

WERTEKS for the first time among domestic drug manufacturers topped the rating of the most influential subjects of the Russian pharmaceutical market, which is formed annually. The company has been a permanent and long-time member of it. Previously, it reached the second line twice in 2018 and 2019; according to the results of the assessment in 2020, it found itself in fifth place. Voting in 2021 was attended by 208 experts from 69 cities in Russia, as well as Tashkent-employees of pharmacy chains and pharmaceutical companies, departments involved in the organization of health care, medical professionals, representatives of the scientific community. WERTEKS has replaced the leader, who held the top position throughout 2015-2020.

“Objective assessment of experts allows to determine the credibility of leaders of pharmaceutical industry not only by maximum market share and revenues. Although WERTEKS is undoubtedly among the leading Russian pharmaceutical manufacturers. The methodology of the rating takes into account personal professional preferences of those who vote, the company’s contribution to health care, the development of its product range, and interaction



with market representatives. This creates even more confidence in the work of the organizers of the research and increases the importance of the recognition”, said Georgy Pobelyanskiy, CEO, WERTEKS pharmaceutical company.

Novelties and innovations

Since 2021, 45 new product lines have appeared in the manufacturer’s portfolio, of which more than 30 are drugs. Thus, the number of items in the assortment as of March 2022 exceeded 350 items, of which more than 260 are medicines. The remaining products are cosmetics, dietary supplements of own brands.

WERTEKS develops its product portfolio in such priority therapeutic areas as cardiology, neurology, gynecology, dermatology,

Information about the company WERTEKS

- THE PHARMACEUTICAL COMPANY WERTEKS WAS FOUNDED IN 1999 IN ST. PETERSBURG, AND IN 2003 IT LAUNCHED PRODUCTION;
- THE BACKBONE ENTERPRISE OF ST. PETERSBURG AND RUSSIA, SINCE 2020;
- THREE PHASES OF WERTEKS PHARMACEUTICAL COMPLEX WERE COMMISSIONED FROM 2015 TO 2019.

gastroenterology, therapy, otolaryngology and dentistry. The company gives preference to them as the most socially significant.

Since 2016, the pharma manufacturer has brought six types of original combination drugs to the market. These are special iconic products that require about 10 years of research, high intellectual and financial resources. However, they create advantages because they have no analogues, and no one else produces them except WERTEKS. The spheres of application of such drugs: gynecology, dermatology, cardiology, otorhinolaryngology, from 2021 a drug to eliminate the symptoms of influenza and acute respiratory infections Duocold® is on sale, and from 2022 the antifungal Exilak, the only prescription nail polish with a combination of terbinafine and econazole, according to the State Register of Medicines for December 1, 2021.

In addition, the company has a pool of branded and generic drugs under international nonproprietary names in almost all therapeutic groups. According to the plans, since March of this year, WERTEKS will present to the market a new series for dry and sensitive skin in children and adults. This is the company’s seventh brand of cosmetic products. The biotic complex of the new line aims to normalize the skin microbiome and restore its protective functions.

The main leader

In February this year it was 10 years since Georgy Pobelyanskiy, became the CEO of the pharmaceutical company WERTEKS. During that time, it has built an innovation and manufacturing complex of 56,500 m², the number of employees and positions in the portfolio has almost tripled, and the revenue has grown sixfold.

* The ranking was presented by the authoritative industry publication *Pharmaceutical Herald* on February 24, 2022. The research was provided by the company *Bionika Media*.

ДЕВИЗ КОМПАНИИ TRUMER SCHUTZBAUTEN: «КОМПЕТЕНЦИЯ – ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ»

В XXI веке человечество гордится уровнем научно-технического прогресса, достижениями в разных отраслях науки, применяемыми на практике. Но некоторые природные явления не перестают вызывать опасения. Казалось бы, люди ещё не научились совладать с такими явлениями, как лавины, камнепады, сели, тектоническая дислокация. Однако компания Trumer Schutzbauten GmbH научилась защищать жителей всего мира от последствий таких явлений. Системы защиты от камнепадов, лавин и селей, системы стабилизации скал и склонов, технические решения с использованием габионов – основные продукты предприятия. О становлении лидера инженерной защиты, об особенностях производства и испытания инженерных систем рассказал генеральный директор компании ООО «РТ Трумер» Илья Александрович Пономарёв.



– Компания Trumer изначально была основана как небольшое семейное предприятие господина Франца Ойхтнера в городе Зальцбурге. В 1960-х годах фирма занималась металлообработкой, а чуть позже стала одной из первых в области применения тросово-сетчатых конструкций для защиты от таких опасных природных процессов, как камнепады, лавины, сели, оползни.

В 1991 году была основана отдельная специализированная компания Trumer Schutzbauten GmbH, ставшая безусловным лидером в отрасли инженерной защиты. Успех предприятия заключается в том, что мы не просто производим системы инженерной защиты, а разрабатываем и испытываем их. Так, мы стали первыми на рынке, кто сертифицировал барьеры с энергетической ёмкостью 5000 кДж. Этот тип барьера способен со 100%-ной надёжностью останавливать камень весом 16 тонн, летящий вниз по склону со скоростью 25 м/с (около 90 км/ч). Мы и сейчас продолжаем активные исследования, разработки и испытания новых систем.

На сегодняшний день наша продукция – это более чем 200 сертифицированных по международным нормам защитных систем. Есть и уникальные разработки. Например, сеть «Омега». Особенность этой сетки в том, что она сплетена из «условно» бесконечно длинного троса, который в ячейках сетки не имеет жёсткого сопряжения. При этом сеть хорошо держит форму, а за счёт своей конструкции она более гибкая в сравнении с обычной «кольчужной» сеткой и лучше воспринимает динамические нагрузки. Это единственный тип сетки, который выдерживает торцевой удар бревна, что нередко случается при камнепадах и селях. Традиционно в тросово-сетчатых конструкциях применяется так называемая кольчужная сеть, она состоит из колец, переплетённых между собой, именно в этом её слабость. Как говорится, где тонко, там и рвётся: при нагрузке каждое кольцо работает как отдельный элемент, имеющий четыре точки приложения усилий, в случае

с сеткой «Омега» нагрузка рассеивается по всей площади полотна. Технология производства сетки уникальна, она запатентована, и тем не менее наши конкуренты неоднократно пытались её воспроизвести. Однако их работа не увенчалась успехом, не получилось это и у китайских коллег.

В Российской Федерации компания работает начиная с 2011 года. На тот момент это были прямые продажи, однако мы столкнулись с большой проблемой: уровень и качество проектных работ, выполняемых российскими партнёрами, по

ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ
РЕАЛИЗОВАНЫ В
АВСТРИИ, НЕПАЛЕ, ГРУЗИИ,
РОССИИ, ГЕРМАНИИ,
БОЛГАРИИ, КАНАДЕ,
ИНДИИ И ЕЩЁ БОЛЕЕ ЧЕМ
В 20 СТРАНАХ МИРА.

нашему мнению, были далеки от идеала. Поэтому в 2018-м было принято решение об образовании дочернего предприятия – ООО «РТ Трумер», а в 2020 году мы открыли также совместную российско-австрийскую проектную компанию ООО «Маунтин Риск Консалтинг», которая занимается не только разработкой проектов, но и адаптацией их к нормам российского законодательства в строительной индустрии.

У нас нет ни одного одинакового проекта, каждый из них требует индивидуального подхода, поскольку при всей схожести процессов каждый случай по-своему уникален. Все проекты проходят пять основных этапов: это изыскания на местности, камеральная обработка полученных результатов, проектирование и СМР (строительно-монтажные работы). На последнем этапе мы участвуем в качестве консультантов и очень строгого технического и авторского надзора.

Хорошим примером такого подхода является наш проект на Куйбышевской железной дороге ОАО «РЖД», перегон Аша – Миньяр (1727-1737 км). В этом проекте впервые в Российской Федерации мы применили в качестве основы для проектирования австрийские нормы, при этом соблюдая и российские стандарты.

Все системы производства компании Trumer Schutzbauten GmbH проходят натурные испытания, в ходе которых они подвергаются максимальным нагрузкам, превышающим требования норм. Помимо высокого качества, все наши конструкции имеют как минимум 10%-ный запас прочности.

Тросово-сетчатые конструкции, производимые нами, устанавливаются и крепятся с помощью анкеров. Наша репутация зависит от того, насколько надёжно будут стоять конструкции. К сожалению, бывает, что строители не всегда качественно выполняют свою работу. Поэтому одним из методов контроля качества работы как раз является неразрушающий метод контроля качества установки анкеров.

В своей работе мы применяем передовые цифровые практики: беспилотные летательные аппараты, различные программные продукты для обработки фото- и видеоматериалов для получения детальной информации, например, о трещиноватости, подвижках и деформациях скальных пород и т. д. Эти данные впоследствии используются при компьютерном моделировании камнепадов.

Как правило, установленные конструкции не требуют какого-либо обслуживания, но регулярные проверки и ремонт, в случае, например, падения камней, конечно, требуется производить. Наши специалисты всегда готовы оказать максимальное содействие при проведении этих мероприятий.

Мы знаем, умеем и любим то, что делаем. Зачастую нам приходится работать в сложных условиях. Мы оберегаем жизни людей и делаем это надёжно и профессионально, а самое главное – до того, как произойдёт катастрофа.

In the 21st century mankind is proud of the level of its scientific and technological progress, achievements in various branches of science that are applied in practice. However, natural hazards do not cease to cause concern. It seems that people have not yet learned to cope with such phenomena as: avalanches, rockfalls, mudflows, tectonic dislocation. But Trumer Schutzbauten GmbH has learned how to protect people all over the world against the consequences of such phenomena. Rockfall, avalanche and mudflow protective barrier systems, slope stabilization systems, gabion technical solutions are the main products of the company. CEO of RT Trumer, Ilja Ponomarev told us about the formation of the leader in engineering protection, peculiarities of production and testing of engineering systems.



TRUMER SCHUTZBAUTEN'S MOTTO: "SAFETY BY COMPETENCE, SAFETY WITHOUT COMPROMISE"

The company TRUMER was originally founded as a small family enterprise of Mr. Franz Oichtner in Salzburg. In the 1960s, the company was engaged in metalworking and later became one of the first to use wire mesh structures for protection against natural hazards such as rockfalls, avalanches, mudslides and landslides.

In 1991, a separate specialized company, Trumer Schutzbauten GmbH, was founded. It has become the undisputed leader in the field of engineering protection. The success of the company lied in the fact that we did not just produce engineering protection systems, but also developed and tested them. We were the first on the market to certify barriers with energy capacity of 5000 kJ. This type of barrier with 100% reliability is capable of stopping a 16-ton stone that is rolling down a slope at a speed of 25 m/s (about 90 km/h). We are still actively researching, developing and testing new systems.

Today our products are represented by more than 200 protective systems certified according to international standards. There are also unique developments. For example, the Omega-net. The peculiarity of this net is that it is woven from the "conditionally" infinitely long cable. The cable in the net cells has no rigid joints. At the same time, the net holds its shape well. Its construction is more flexible in comparison with a conventional wire mesh and withstands dynamic loads better. This is the only type of the net that withstands an end blow of a log, which is common at rockfalls and mudflows. Traditionally in cable-mesh constructions a ring mesh is used, which consists of intertwined rings, and this is its weakness. There is a saying: "A chain is no stronger than its weakest link". When loaded, each ring works as a separate element with four points of force. But in the case of Omega-net the load is spread over the entire surface of the mesh.

The production technology is unique, it is patented. Our competitors have repeatedly tried to reproduce it. However, their attempt was not successful. Our Chinese colleagues did not manage to produce it too.

The company has been working in the Russian Federation since 2011. At that time there were direct sales, but we faced a big problem. The level and quality of projects performed by Russian partners, in our opinion, left a lot to be desired. That was the reason we decided to form a subsidiary RT Trumer LLC in 2018, and in 2020 we also opened a joint Russian-Austrian project company – Mountain Risk Consulting LLC, which both develops projects and adapts them to the norms of Russian legislation in the construction industry.

There are no identical projects, each of them requires an individual approach. Despite the similarity of the processes, each case is unique in its own way. All projects pass through five main stages: site surveys, office treatment of the results, design, building and assembly works. At the last stage we are involved as consultants providing strict technical and author's supervision.

A good example of this approach is our project on the Kuybyshevskaya Railway of JSC Russian Railways, the Asha – Minyar section (1727-1737 km). This project was the first in Russia where we applied Austrian norms as



a basis for design, while observing Russian standards as well.

All systems manufactured by Trumer Schutzbauten GmbH go through full scale tests, during which they are subjected to maximum loads exceeding the requirements of the norms. In addition to the high quality, all our constructions have at least a 10% safety margin.

The wire mesh structures are installed and fastened with anchors. Our reputation depends on the security and reliability of the construction. Unfortunately, builders do not always perform their work well. That is why one of the methods of inspection is the "non-destructive method of anchor installation quality control".

We apply advanced digital practices in our work: unmanned aerial vehicles, various software products for photo and video processing to obtain detailed information, such as fractures, rock movements and deformations, etc. This data is later used in computer modeling of rockfalls.

As a rule, the installed barriers do not require any maintenance, but regular checks and repairs are important in case of falling rocks, for example. Our specialists are always ready to provide maximum assistance in carrying out these activities.

We know and we love what we do. We often work in challenging conditions. We protect lives, and we do it safely and professionally. It is important to prevent possible disasters.

THE COMPANY'S PROJECTS
ARE IMPLEMENTED IN
AUSTRIA, NEPAL, GEORGIA,
RUSSIA, GERMANY,
BULGARIA, CANADA, INDIA
AND MORE THAN
20 OTHER COUNTRIES



ООО «ХАРТИЯ»:

НА СТРАЖЕ ЭКОЛОГИИ

Вопрос о правильном обращении с коммунальными отходами остаётся одним из самых актуальных на сегодняшний день. Постепенно россияне стали приобщаться к этой серьёзной экологической теме, есть положительные результаты работы в этом направлении, но тем не менее далеко не каждый сегодня спешит сделать свой мир чище, по обыкновению забрасывая весь мусор в единственный полиэтиленовый пакет на кухне. От такого подхода к делу необходимо избавляться, причём как можно скорее. Высокое качество по предоставлению услуги по обращению с твёрдыми коммунальными отходами и крупногабаритным мусором на территории Москвы и Московской области, а также в других городах России демонстрирует компания «Хартия». Экологичность услуг, предоставляемых ООО «Хартия», обеспечена собственным современным парком мусоровозов на базе автомобилей МАЗ, ГАЗ, MAN, Volvo, Scania, Ford, Isuzu с навесным оборудованием европейского производства с задней загрузкой (Geesinknorba, Faun Variopress, BFE, HIDRO-МАК), что позволяет максимально снизить уровень шума в процессе погрузки отходов. Техника полностью соответствует экологическим стандартам «Евро-4» и «Евро-5», что значительно сокращает выброс выхлопных газов при вывозе отходов. В настоящий момент компания «Хартия» обслуживает более 6,8 миллиона человек, которые довольны её работой. О работе филиала «Подмосковный» ООО «Хартия» в интервью RBG рассказал его директор Дмитрий Целик.

– Дмитрий Александрович, на ваш взгляд, каких положительных результатов в сфере переработки отходов Россия сегодня добилась?

– Вся отрасль обращения с отходами заработала совсем недавно в связи с запуском национального проекта «Экология». Также была запущена реформа отрасли обращения с отходами. Всё это является показателем того, что вред, нанесённый окружающей среде, достиг своего пика, откладывать дальше этот вопрос было бы просто преступлением. Но если говорить о сегодняшнем дне, то в рамках реформы, конечно, уже очень много всего сделано, а самое главное – выстроилась понятная схема контроля в части обращения с отходами, начиная с оцифровки мест накопления, мониторинга транспортировки и сортировки и заканчивая подконтрольной утилизацией и переработкой. Россия за несколько лет сделала очень большой рывок в части наведения порядка в системе обращения с отходами. Появились и появляются КПО (комплексы по переработке отходов) – это, можно сказать, целые экотехнопарки, куда транспортируются отходы, после чего об их судьбе можно не переживать, потому что данные объекты вводятся в эксплуатацию под очень серьёзным контролем со стороны надзорных органов. Ещё можно отметить, что и население нашей страны стало более ответственным по отношению к отходам, образующим жителями. И наконец, внедрение раздельного сбора отходов – это целая сфера экономики замкнутого цикла, которая направлена как раз на то, чтобы отходы, которым можно дать вторую жизнь, выделялись из общего потока в большем объёме.

– Какие способы борьбы с мусором существуют и какие из них вы применяете?

– Способов на самом деле немного, и все они не являются секретом: это желание каждого жителя образовывать как можно меньше отходов, что значит меньше покупать то, что почти сразу попадает в мусорное ведро (одноразовая посуда, полотенца, плёнки, салфетки и так далее). Повторное использование вещей и материалов и, наконец, раздельный сбор отходов с дальнейшей переработкой полезных фракций. Также «Хартия», как региональный оператор, считает, что одним из способов борьбы с отходами является пропаганда правильного и ответственного подхода к обращению с отходами. Необходимо воспитывать у детей навыки правильного разделения отходов. В вопросе борьбы с уменьшением количества отходов на первом месте – повсеместное внедрение раздельного сбора, чтобы у каждого без исключения жителя была возможность раздельно складировать отходы

на контейнерных площадках. Следующий момент – добросовестность региональных операторов, стремящихся правильно раздельно транспортировать отходы с мест накопления до пунктов сортировки и переработки отходов. Ну и конечно, цивилизованная и экологически правильная утилизация и размещение отходов. В нашей работе мы применяем все правила законного обращения с отходами – строго в рамках действующего законодательства и на основании подписанного соглашения. На территории Ногинского кластера у нас нет своих объектов КПО, поэтому здесь наступает ответственность действующих КПО, куда в рамках территориальной схемы обращения с отходами мы транспортируем отходы: это КПО «Тимохово» и КПО «Рошаль». Также большое внимание уделяем экопросвещению, мы понимаем, что необходимо воспитать и обучить два поколения детей, чтобы, подрастая, они смогли правильно сортировать отходы и раздельно их складировать. Также уделяется внимание поддержке инициатив экологических сообществ в части организации субботников или мероприятий, направленных на пропаганду раздельного сбора отходов.

– Насколько наши люди активны в решении экологических проблем отходов уже на начальном этапе – сортировке?

– 1 января 2019 года, когда реформа отрасли обращения с отходами только стартовала на территории Московской области, об активности жителей не было и речи. Наоборот, возникало огромное количество вопросов, недопонимания и негатива. С началом работы регионального оператора по разъяснению самого процесса раздельного сбора отходов и организации необходимой инфраструктуры для раздельного сбора отходов жители начали включаться в процесс, а активность населения на этапе сортировки отходов у себя дома стала расти. На помощь жителям пришло и правительство Московской области в части внедрения единой системы раздельного сбора отходов по системе «два бака». Данная система на сегодняшний день самая упрощённая, но и одна из самых эффективных. На каждом контейнере есть информационные наклейки, на которых подробно описаны те фракции, которые можно складировать в синий или серый контейнер. С каждым отчётным периодом аналитика складированных фракций, транспортируемых из контейнеров, увеличивается в пользу чистоты, что говорит о более ответственном отношении жителей к отходам, а также является показателем доверия к работе нашей компании «Хартия» и её филиалу «Подмосковный».

Подготовил Вячеслав Тютелев

CHARTIA LLC:

ON GUARD OF THE ENVIRONMENT

The issue of proper disposal of municipal waste remains one of the most relevant today. Gradually, the Russians began to join this serious environmental issue, and there are positive results of work in this direction. But, nevertheless, not everyone today is in a hurry to make their world cleaner and throwing, as usual, all the garbage into the only plastic bag in the kitchen. It is necessary to get rid of such an approach, and, moreover, as soon as possible. The high quality of services for the treatment of municipal solid waste and bulky waste in Moscow and the Moscow region, as well as in other cities of Russia, is demonstrated by Chartia LLC. The environmental friendliness of services provided by Chartia LLC is ensured by its own modern fleet of garbage trucks based on cars: MAZ, GAZ, MAN, Volvo, Scania, FORD, ISUZU with attachments of European production with rear loading: Gessinknorba, Faun Variopress, BFE, Hidro-MAK, allows to minimize the noise level during the loading of waste. The equipment complies totally with the Euro-4 and Euro-5 environmental standards, which significantly reduces exhaust emissions during waste disposal. At the moment, Chartia LLC serves more than 6.8 million people who are satisfied with their work. In the interview with RBG Dmitry Tselik, Director at Chartia LLC, spoke about the work of its branch Podmoskovny.



– Mr. Tselik, in your opinion, what positive results in the field of waste processing has Russia achieved?

– The entire waste management industry has started working quite recently, as the result of the launch of the National Ecology Project. The reform of the waste management industry has also been launched. All this is an indication that the damage done to the environment has reached its peak, and it would simply be a crime to postpone this issue any longer.

But, if we talk about today, then within the framework of the reform, of course, there has already been done a lot. The most important thing is that a clear control scheme has been built in terms of waste management, starting with the digitization of accumulation sites, monitoring transportation and sorting, and ending with controlled recycling and recycling. For several years, Russia has made a very big leap in terms of putting things in order in the waste management system. WRFs (waste recycling facility) have appeared and are emerging. These are, one might say, entire eco-technoparks where waste is transported. After putting the waste there, you don't have to worry about its fate, because these facilities are put into operation under very serious control from the supervisory authorities.

It can also be noted that the population of our country has become more responsible in relation to the waste generated by the inhabitants. And, finally, the introduction of separate waste collection is a whole sphere of the circular economy, which is aimed precisely at ensuring that waste that can get a second life is separated from the general flow in a larger volume.

– What methods of dealing with garbage exist, and which ones do you use?

– In fact, there are several ways, and all of them are not a secret. For example, the desire of each inhabitant to generate as little waste as possible – that means buying less of what ends up in the bin almost immediately (disposable tableware, towels, napkins, etc.), re-use of things and materials, and finally, separate waste collecting with further processing of useful fractions.

Chartia LLC, as a regional operator, believes also that one of the ways to combat waste is to promote a correct and responsible approach to waste management. It is necessary to teach children proper waste separation. In the issue of combating the reduction in the amount of waste, widespread introduction of separate collection should take the first place, so that every resident, without exception, has the opportunity to store waste separately at the container sites.

The next point is the conscientiousness of regional operators striving to transport waste separately from accumulation sites to waste sorting and processing points in a correct way. And of course – civilized and environmentally sound disposal of waste. In our work, we apply all the rules of legal waste management, operate strictly within the framework of the current legislation and on the basis of a signed agreement. We do not have our own WR facilities (waste recycling facility) on the territory of the Noginsk cluster, therefore, the responsibility of the operating WRF comes into play here. We transport waste within the framework of the Territorial Waste Management Scheme: these are WRF Timokhovo and WRF Roshal.

We also pay great attention to eco-education, we understand that it is necessary to bring up and educate two generations of

children so that, growing up, they can properly sort waste and store it separately. Attention is also paid to supporting the initiatives of environmental communities in terms of organizing common litter picking or events aimed at promotion separate waste collection.

– How active are our people in solving environmental problems of waste at the initial stage – sorting?

– Since January 1, 2019, when the reform of the waste management industry just started in the Moscow region, there was no talk of the residents' activity. On the contrary, there were a huge number of questions, misunderstandings and negativity.

With the start of the regional operator work to explain the process of separate waste collection and the organization of the necessary infrastructure for separate waste collection, the residents began to get involved in the process, and the activity of the population at the stage of sorting waste at home began to grow. The Moscow Region Government also came to the aid of the residents, in terms of introducing a unified system for separate waste collection according to the "two bins" system. This system is by far the most simplified, but one of the most effective.

Each bin has information stickers that detail the fractions that can be stored in a blue or gray one. With each reporting period, the analysis of stock fractions transported from containers increases in favor of cleanliness, which indicates a more responsible attitude of residents to waste, and is also an indicator of confidence in the work of our company Chartia and its branch Podmoskovny.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



ПАРК-ОТЕЛЬ НА ОЗЕРЕ СЕЛИГЕР – привлекательное место в России для инвестиций

Парк-отель «Сердце Селигера» – один из ярких проектов, созданных компанией ROKKA Development. Сегодня это место для отдыха многих россиян, оно отличается своей уникальной природой, песчаными пляжами и бесконечной водной гладью. Парк-отель является привлекательным объектом для инвестирования, ведь компанией ROKKA Development делается всё, для того чтобы создать максимальные преимущества для инвесторов. Подробнее о деятельности компании и перспективах развития парк-отеля нам рассказал генеральный директор ROKKA Development Михаил Шевченко.

– Ваша компания реализовала проект – парк-отель на озере Селигер, расположенном между Москвой и Санкт-Петербургом. Расскажите подробнее, что представляет собой данная курортная зона? В чём уникальность этого местоположения?

– Наверное, начну издали, чтоб сформировать для вас понимание, что для меня значит это место. В далёком 2015 году я в первый раз приехал на озеро Селигер, именно сюда меня позвал друг, предлагая купить участок на берегу озера и построить семейные дома для отдыха от городской суеты. «Озеро Селигер» прозвучало в моей голове как инсайт, ведь про это место я слышал ещё от дедушки, который был директором школы и ходил в поход с учениками каждое лето. Сейчас могу сказать, что это была любовь с первого взгляда, с первой эмоции, с первых звуков... А точнее, с отсутствия звуков: выйдя вечером на улицу, я стоял и не понимал, что со мной происходит, что за ощущение я испытываю. Это было ощущение спокойствия: на улице тихо, но не как в пустой комнате, а как в космосе – непривычное ощущение, но так мне понравилось, что я начал слушать по нему, находясь в Москве.

Дальнейшие наши планы заключались в освоении 35 гектаров земли, дроблении её на участки, после чего предполагались формирование посёлка и продажа. Тут мы столкнулись с проблемой, что желающие есть, но ввиду дальнего расположения люди неохотно строились, так как приезжать пару раз в год на отдых не совсем интересно и экономически невыгодно. Тогда мы решили построить дом формата «бизнес-класс», который сдали в аренду. Так мы провели тестирование своего нового предложения на практике.

– Предоставляете ли вы какие-то преференции для своих клиентов, например, благоприятные налоговые условия?

– Да, мы можем предложить зайти с инвестициями не только физическим лицам, но и компаниям, которые хотели бы вложить свою прибыль от основного бизнеса в недвижимость и также получать пассивный доход. Доход можно получать и физическому собственнику юридического лица. Я думаю, это и есть интересная преференция для юридических лиц. Мы работаем с НДС, это как дополнительная мотивация для сокращения налоговой нагрузки.

– Ваш заказчик может получать доход, не отвлекаясь на заботу об объекте, так как управление ведёт ваша организация? Какие услуги вы предоставляете?

– После заключения договора и внесения оплаты заказчик спокойно следит за процессом строительства объекта инвестирования (от начала строительства до сдачи в аренду мы прогнозируем, основываясь на опыте, срок в три месяца). Далее, после запуска объекта в аренду, от инвестора необходимо только визуальное участие. Что это значит? Раз в неделю будет приходиться отчёт за прошедшую неделю, а также информация о будущих бронированиях. К концу года мы хотим разработать платформу, где инвестор будет видеть все события онлайн, в реальном времени.

– Поделитесь планами компании на ближайшее будущее?

– Хороший вопрос в нынешних реалиях, когда люди подвержены панике и не знают, как сберечь накопления: вкладывать или ждать более благоприятные времена, а если вкладывать, то куда... Все препятствия, которые встречаются у нас на пути, даны исключительно для анализа, для выявления слабых мест, для накопления опыта и знаний. «Нет ничего ценнее, чем опыт и знания», – сказал мне не так давно один человек. Ты можешь потерять всё, но знания и опыт останутся с тобой навсегда, а имея эти две составляющие, можно с лёгкостью окунуться в любой водоворот, выявлять то, что нужно сейчас, в моменте, и быстро воплощать, наращивая своё финансовое благополучие! Сейчас, в моменте, мы столкнулись с препятствием, когда некоторые наши «партнёры», такие как Booking, RnBnB и другие, поступили некорректно. Не буду вдаваться в подробности, думаю, эти моменты есть на форумах, в блогах людей, столкнувшихся с данной ситуацией. Но, как я говорил ранее, препятствие дано, чтобы обойти его, перейти через него и стать сильнее. Мы решили в кратчайшие сроки разработать платформу, которая будет более понятна пользователям как со стороны арендаторов, так и со стороны арендодателей. Да и просто сделать нашу, российскую платформу с нашими платёжными системами, которая будет надёжно стоять на ногах, а не болтаться, как катер во время шторма. Опять же, затронем немного финансовую составляющую: как оказалось, вся выручка оставалась в Британии, а налоги не платились. Долго можно обсуждать эту тему, но план на ближайшее будущее таков: мы должны сделать свою платформу по бронированию жилья. И уже в середине апреля будет выпущена бета-версия сайта, к концу апреля – приложение.

Подготовила Эльвина Антрева

THE PARK HOTEL ON LAKE SELIGER is an attractive place in Russia for investment

Park-hotel “Heart of Seliger” is one of the brightest projects created by ROKKA Development. Today it is a vacation place for many Russians, it is distinguished by its unique nature, sandy beaches and endless water surface. Park Hotel is an attractive investment opportunity, because the company ROKKA Development is doing everything to create the maximum benefits for investors. More about the company and the prospects of the park-hotel development General director of ROKKA Development Michael Shevchenko told us.

– *Your company has implemented a park-hotel project on the Lake Seliger, located between Moscow and St. Petersburg. Tell me more about what is this resort area? What is the uniqueness of this location?*

– I’ll probably start from afar, to form an understanding of what this place means to me. Back in 2015 I came to Lake Seliger for the first time, I was called here by a friend, offering to buy a plot of land on the shores of the lake and build family homes for a break from the bustle of the city.

“Lake Seliger” sounded in my head like an insight, because I’d heard about this place since from my grandfather, who was a school principal. and used to go camping with his students every summer. I can now say that it was love at first sight, at first emotion, at first sounds... Or rather, the absence of sounds: when I went out in the evening, I stood there and I didn’t know what was happening to me, what sensation I was experiencing. It was a feeling of calm: it was quiet outside, but not like an empty room, but it was like being in space, a strange sensation, but... I liked it so much that I began to miss it when I was in Moscow. Our further plans were to develop 35 hectares of land, to fractionalize into plots, after which we were going to form a village and sell it. Here we faced the problem that there were a lot of people interested, but due to the distant location people were reluctant to build, because coming here a couple of



times a year to rest is not really interesting and economically unprofitable.

So we decided to build a house of the business class format. “Business class” format house which we rented out. So we tested our new offer in practice.

– *Do you provide any preferences for your clients, for example, favorable tax conditions?*

– Yes, we can offer to come in with investments not only to physical persons, but but also to companies who want to invest their profits from their core business into real estate and also get a passive income. Income can also be earned by the physical owner of a legal entity. I think that’s an interesting preference for legal entities. We work with VAT, it’s like an extra motivation to reduce the tax burden.

– *Your customer can generate income without being distracted from taking care of the facility, because your organization manages it? What services do you provide?*

– After signing a contract and making payment, the customer has the peace of mind to follow the construction process of the investment property (from the start of construction to the rental, we predict, based on experience, we predict a period of three months). Further, after the startup of the object for rent, only visual involvement is necessary from the investor. What does this mean? Once a week there will be a report for the past week, as well as information about



future bookings. By the end of the year, we want to develop a platform where the investor will see all the events online, in real time.

– *Could you share the company’s plans for the nearest future?*

– It’s a good question in today’s realities, when people are prone to panic and do not know how to save savings: to invest or wait for more favorable times, and if to invest, then where... All the obstacles we encounter are given purely for analysis, to identify weaknesses, to accumulate experience and knowledge. “There is nothing more valuable than experience and knowledge,” one person told me not long ago. You can lose everything, but knowledge and experience will stay with you forever, and having these two components, you can easily dive into any whirlpool, identify what you need now, in the moment, and quickly implement, building your financial well-being! Right now, in the moment, we have hit a roadblock with some of our “partners” such as Booking, Airbnb and others who have acted inappropriately. I won’t go into detail, I think these points are on the forums, on the blogs of people who have encountered this situation. But as I said earlier, an obstacle is given to get around it, to cross over it and become stronger. We decided in the shortest possible time to develop a platform that would be more understandable to users, both on the tenant side and on the landlord side. And just to make our, Russian platform with our payment systems, which will stand firmly on its feet, and not wobble like a boat in a storm. Again, let’s touch on the financial side: as it turned out, all the proceeds stayed in Britain, and no taxes were paid. We could discuss this topic for a long time, but the plan for the near future is this: we have to make our own platform for booking accommodation. And in the middle of April we will release a beta version of the site, and by the end of April – the application.

Prepared by Elvina Aptreva



«СИБЕЛКО РОССИЯ»:

МАТЕРИАЛЫ, УЛУЧШАЮЩИЕ ЖИЗНЬ



Добычей и переработкой песка и глины сегодня никого не удивишь: в России этим видом производственной деятельности занимаются сотни компаний. Однако тех, кто на основе базового сырья постоянно разрабатывает и предлагает рынку инновационные продукты, не так много. В топ новаторов входит и компания «Сибелко Россия», которая видит свою миссию именно в создании новых решений в области материалов, улучшающих жизнь.

Компания «Сибелко Россия» была образована в 2004 году с приходом на российский рынок крупнейшего мирового производителя и поставщика промышленных минералов Sibelco Group. Основной упор изначально был сделан на добычу и обогащение кварцевого песка для производства листового стекла, стеклотары, стройматериалов, лакокрасочной промышленности, огнеупоров в металлургической промышленности. С этой задачей успешно справляются две производственные площадки компании, образующие кластер «Раменский»: это Раменский горно-обогатительный комбинат в Подмоскowie и предприятие в Неболчах Новгородской области. Оба имеют собственные карьеры с запасом высококачественных кварцевых песков на несколько десятилетий и современные обогатительные фабрики суммарной производительностью 2,6 млн тонн песка в год.

Однако сфера применения кварцевого песка очень широка. Понимая это и ориентируясь на запросы и потребности производителей, компания непрерывно работает над увеличением ассортимента продукции, предлагая в том числе инновационные продукты и решения.

– На сегодняшний день в нашем портфеле более 10 продуктов кварцевой группы, в том числе стекольные, формовочные, строительные, фгас-пески, – говорит **коммерческий директор кластера «Раменский» Евгений КУЗНЕЦОВ.**



– Что касается новых продуктов, наши специалисты создали PORTAFLAME LSA: данный вид гидроксида алюминия незаменим при производстве напольных покрытий. У него есть большой потенциал для использования в кабельной промышленности, для производства конвейерных лент в шахтах и туннелях. Налажено производство нефелиновой муки, которая уже поставляется производителям стекловолокна, тестируется у производителей ЛКМ. Мы активно развиваем направление производства фракционированных песков, которые используются при разработке нефтегазовых месторождений в процессе, называемом «гидроразрыв пласта». Ещё одна интересная сфера применения, для которой мы готовы поставлять материалы, – это технология 3D-печати литевых форм различной сложности.

Второе направление компании – добыча и производство глин различных видов, предназначенных для производства керамики, лицевого кирпича, огнеупоров, литевых форм и строительства. На этом специализируется кластер «Латня», созданный на базе Воронежского рудоуправления. Суммарная производительность кластера составляет 500 тыс. тонн в год, которые включают в себя 300 тыс. тонн глин и 200 тыс. тонн кварцевых песков для строительного и абразивного направлений.

– В прошлом году мы обновили портфолио глин для керамогранита, а также вывели на рынок инновационный продукт SanMix R30 – смесь глины с высокой добавленной стоимостью для рынка санитарной



керамики, которая должна составить конкуренцию импортным глинам из Германии, – рассказывает **коммерческий директор кластера «Латня» Денис КРОЛЕВЕЦКИЙ.**

– Наша глина уже внедрена в регулярный производственный рецепт на заводе «Сызранская керамика», который принадлежит компании Cersanit.

«Сибелко Россия» не только обеспечивает клиентов высококачественными и безопасными материалами, но и является социально ответственной компанией.

– В основе наших ценностей лежит в первую очередь забота о здоровье сотрудников, охране их труда и безопасности производства. Мы прилагаем большие усилия для достижения полного

отсутствия производственного травматизма, – отмечает **глава компании «Сибелко Россия» Юрий ЛЬВОВ.** – Мы следуем принципам устойчивого развития: стремимся к сокращению выбросов CO₂, бережно относимся к использованию недр, минимизируем воздействие на окружающую среду в районах расположения наших предприятий. Компания является активным участником социальных программ, в том числе по возобновлению ресурсов. Мы за ответственный и инновационный подход во всех сферах нашей деятельности!



SIBELCO RUSSIA: MATERIAL SOLUTIONS ADVANCING LIFE

Sand and clay extraction and processing is commonplace today: there are hundreds of companies in Russia engaged in this type of industrial activity. However, there are not so many of those who constantly develop and offer innovative products based on the basic raw materials. Sibelco Russia company is one of the top innovators. Its direct mission is to create new solutions for materials advancing life.

Обогатительная фабрика Раменского ГОК



Sibelco Russia was founded in 2004 when the world's largest manufacturer and supplier of industrial minerals Sibelco Group entered the Russian market. Initially it was focused on the extraction and concentration of silica sand to produce sheet glass, glass containers, building materials, refractories for the metallurgical, paint and coating industries. Two company's production sites that make up the Ramensky cluster are successfully coping with this task. They are Ramensky mining and processing plant in the Moscow region and the enterprise in Nebolchi in the Novgorod region. Both have their own quarries with a supply of highly profitable silica sand for several decades and modern processing plants with a total capacity of 2.6 million tons of sand per year.

However, the sphere of application of silica sand is very broad. Being knowledgeable of this fact and focusing on the needs and requirements of manufacturers, the company is constantly working to increase the range of products and to offer innovative products and solutions.

– Nowadays, our portfolio consists of more than 10 silica sand products, including glassmaking, molding, construction, and

frac sands, – says **Evgeny KUZNETSOV, Commercial Director of Ramensky Cluster.** – As for new products, our specialists have created PORTAFLAME LSA: this type of aluminum hydroxide is indispensable in the flooring production. It has a great potential in the cable industry, for the production of conveyor bands in mines and tunnels. Nepheline syenite is already supplied to fiberglass producers and tested by paint and

coating manufacturers due to well-organized production. We actively accelerate the production of fractionated sands, which are used in the development of oil and gas fields in the process called “hydraulic fracturing”. Another interesting area of application, for which we are ready to supply materials, is the technology of 3D-printing of molds of various complexity.

The company's second direction is the extraction and production of clay of various types intended for ceramics, lining bricks, refractories, injection molds and construction. It is the specialization of the Latnya cluster, created on the basis of the Voronezh mining administration. The total capacity of the cluster is 500 thousand tons per year, which includes 300 thousand tons of clay and 200 thousand tons of silica sand for construction and abrasive industries.

– Last year we renewed our portfolio of clays for porcelain tiles and also launched the innovative product SanMix R30 – mix of clays with high added value for sanitaryware market, which should compete with imported clays from Germany, – says **Denis KROLEVETSKY, Commercial Director of cluster “Latnya”.**

– Our clay has already been introduced into the regular production recipe at the Syzran ceramics factory, which belongs to Cersanit company.

Sibelco Russia not only provides customers with high-quality and safe materials but is a socially responsible company.

– A safe and healthy work environment is one of the cornerstones of our values. We take great efforts to achieve zero harm – says **Yuri Lvov, CEO of Sibelco Russia.** – We follow the principles of sustainable development by striving to reduce CO2 emissions, carefully using natural resources, and minimizing environmental impact in the areas where our facilities are located. The company is an active participant in social programs, including the restoration of resources. We stand for a responsible and innovative approach in all areas of our business!

Добыча глины на Латненском месторождении



«Ерхова и Партнёры»: «НАША МИССИЯ – ОКАЗАНИЕ ВСЕСТОРОННЕЙ ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ ГРАЖДАНАМ И РОССИЙСКОМУ БИЗНЕСУ»

СВЕТЛАНА ЕРХОВА – руководитель и основатель юридической фирмы и правового холдинга «Ерхова и Партнёры», команды сильнейших адвокатов, членов коллегий и адвокатских палат Москвы и МО, получивших известность и признание благодаря участию в ряде резонансных уголовных дел и арбитражных споров. В качестве руководителя Общественной приёмной депутата Государственной Думы имеет опыт в работе с коллективными обращениями и громкими уголовными делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами, имеет многолетний опыт в оказании эффективной помощи населению в целом и бизнесу в частности в урегулировании целого ряда острых вопросов, направленных на пресечение действий со стороны органов законодательной, исполнительной и судебной власти, причинивших ущерб либо затруднивших доступ к правосудию.

СВЕТЛАНА ЕРХОВА – предприниматель с 20-летним стажем, финансист и общественный деятель. Автор нескольких десятков проектов ФЗ и предложений по совершенствованию российского законодательства в областях юстиции, нотариата, правового, налогового регулирования, судебной-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях, приглашена экспертом по экономическим и юридическим темам в ряд топовых федеральных СМИ. Благотворитель и волонтер. Имеет партийную благодарность за плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ Российской Федерации.



– Светлана Викторовна, какие вопросы у населения и в бизнес-сообществе наиболее актуальны в настоящее время?

– Безусловно, налоговая нагрузка является основным бременем отечественного бизнеса и физических лиц. Зачастую бюстители налогового администрирования столь истово увлечены возложенными на них обязанностями, что это наносит ущерб экономической составляющей и ставит под сомнение рентабельность существования предприятия, усложняя и без того непростую экономическую ситуацию в стране.

Думаю, в России уже не найдётся граждан и организаций любых организационно-правовых форм, которым ещё не приходили требования на оплату невесть откуда взявшихся долгов по платежам в бюджет. Также излюбленным механизмом воспрепятствования ведению законной предпринимательской деятельности являются злоупотребления со стороны сотрудников налоговых органов в части проверки достоверности сведений, указанных в ЕГРЮЛ в качестве адреса местонахождения исполнительного органа юридического лица.

Представители налоговых органов, мотивируя якобы отсутствием связи с юридическим лицом, блокируют его хозяйственную деятельность. При наличии информации о том, что связь по адресу, отражённому в ЕГРЮЛ, невозможна, регистрирующий орган вносит запись о недостоверности содержащихся в нём сведений о юридическом лице в отношении сведений об адресе юрлица. На основании этого банки, в которых открыты счета предпринимателей,

СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА ЕРХОВА – победитель в номинации «Business-women. Life. Family», лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021», руководитель Общественной приёмной депутата ГД РФ с 2013 года, помощник депутата Государственной Думы 7-го созыва Р. Ш. Хайрова, помощник депутата ГД РФ 6-го созыва В. В. Соболева, член Территориальной избирательной комиссии района Вешняки г. Москвы, кандидат в депутаты Совета депутатов муниципального округа Вешняки, а также Перово и Новогиреево г. Москвы.

получают право одностороннего расторжения договора банковского счёта с юрлицом в соответствии с положениями № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

Далее на основании п. 5 ст. 21.1 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» в случае наличия в ЕГРЮЛ сведений, в отношении которых внесена запись об их недостоверности в течение более шести месяцев с момента внесения такой записи, юрлицо признаётся фактически прекратившим свою деятельность и подлежит исключению из ЕГРЮЛ по решению регистрирующего органа, а руководители такой организации подлежат принудительной дисквалификации, то есть в течение трёх лет они не смогут вести бизнес, быть учредителями и руководителями компаний!

Миссия нашей организации – оказание всесторонней правовой помощи гражданам и российскому бизнесу. Наша команда на протяжении 20 лет успешно отражает злоупотребления со стороны фискальных органов и уже помогла многим компаниям в разрешении сложных вопросов. Также мы оказываем все виды регистрационных услуг, осуществляем ликвидацию, реорганизацию, перерегистрацию юридического лица. В нашей собственности находится несколько объектов нежилой недвижимости, предоставляемых по договорам аренды организациям с целью размещения в них исполнительного органа юридического лица.

Подготовила Дарья Бакарина



SVETLANA VIKTOROVNA ERKHOVA – winner of the nomination “Business-women. Life. Family”; award holder of the All-Russian national project “Business Women of Russia 2021”; head of the community liaison office of the deputy of the State Duma of the Russian Federation since 2013, assistant to the deputy of the State Duma of the 7th convocation R. Sh. Khayrov, assistant to the deputy of the State Duma of the 6th convocation V. V. Sobolev, member of the Territorial election commission of the district “Veshnyaki” in Moscow, nominee for deputy of the Council of Deputies of the municipal district “Veshnyaki”, “Perovo” and “Novogireevo” in Moscow.

Erkhova and Partners:

“OUR MISSION IS TO PROVIDE COMPREHENSIVE LEGAL SUPPORT TO RUSSIAN CITIZENS AND BUSINESS ENTITIES”

– *Svetlana Viktorovna, what are the most pressing issues for the population and the business community at present?*

– Of course, the tax burden is the primary matter of concern for domestic businesses and individuals. Often, those who are in charge for tax compliance are so passionate about their duties that it damages the economic component and causes doubts about the profitability of the company, and thus making the difficult economic situation in the country even more complicated.

I believe any Russian or company of any legal form in Russia has at least once in their life received demands for payment of some outstanding amounts to the budget that came virtually from nowhere. Also, a favourite way for preventing the conduct of legitimate business activities used by tax authorities is their efforts to verify the accuracy of information specified in the Unified State Register of Legal Entities as the location of the executive body of a legal entity.

Representatives of tax authorities, explaining it by the lack of communication to a legal entity, block its business activities. If there is evidence that the company can not be reached at the address given in the Unified State Register of Legal Entities, the registering authority makes a record that data about the legal entity contained in it is unreliable with respect to the information concerning the address of the legal

entity. On that basis, banks where businessmen have opened their accounts receive the right to unilaterally terminate the agreement on opening a bank account with a legal entity pursuant to the provisions of the federal law 115-FL “On Countering Money Laundering and Terrorism Financing.”

SVETLANA ERKHOVA is head and founder of the law firm and holding “Erkhova and Partners”, team of the best lawyers, bar councils and chambers of lawyers of Moscow and Moscow region, who have won fame and recognition for their participation in a number of high-profile criminal cases and arbitration disputes. As Head of the Community liaison office of a deputy of the State Duma, she has gained experience in handling collective applications and headline-making criminal cases that have received widespread publicity in the media. Ms. Erkhova has organized a package of measures to investigate into a number of high-profile criminal cases related to law enforcement agencies, boasts many years of experience in providing effective assistance to people in general and businesses in particular in resolving a wide range of burning issues aimed at stopping measures taken by legislative, executive and judicial authorities that have caused damage or hindered access to justice.

Subsequently, in accordance with cl. 5, clause 21.1 of the Federal Law “On state registration of legal entities and self-employed entrepreneurs”, if the Unified State Register contains records in respect of which an entry has been made about their unreliability more than six months from the date of making such an entry, the legal entity will be deemed as having actually terminated its activities and is subject to exclusion from the Unified State Register of Legal Entities upon decision of the registering authority, and the heads of such company are subject to compulsory disqualification, that is, they are deprived of opportunity to conduct business, serve as founders and heads of companies for 3 years!

The mission of our company is to provide comprehensive legal support to Russian citizens and business entities. Our team has successfully, for 20 years, handled cases of abuse on part of fiscal authorities, and has helped many companies in resolving complex issues. Besides, we provide all kinds of registration services, offer services for liquidation, reorganization, and re-registration of legal entities. We own several office premises, which we provide under lease agreements to companies to accommodate the executive body of a legal entity there.

Interviewed by Darya Bakarina

SVETLANA ERKHOVA is a businessman with 20 years of experience, financial expert and public person. She is the author of several dozen drafts of the Federal laws and proposals for improving the Russian legislation in the field of justice, notarial system, legal services, tax regulation, forensic activities. She is the author of articles in magazines and periodicals, and serves as an invited expert on economic and legal topics in several top federal media. Philanthropist and volunteer. She has obtained acknowledgment from a party for fruitful political activity, maintaining an active civic position, and contributing to the development of the democratic foundations of the Russian Federation.





Свою деятельность на российском рынке компания начала с 2000 года. Все изделия производятся на собственном заводе в Московской области под городом Хотьково. Предприятие оснащено современным оборудованием для выпуска любых форм перевязочных средств: от простейших стерильных пластырей до сложнейших хирургических повязок.

Компания гордится широтой своего ассортимента под торговой маркой «Всё заживёт!». Он включает в себя огромный спектр инновационных средств для заживления разных типов и состояний ран: воспалённых, заживающих, хронических, острых.

Повязки производства ООО «Биотекфарм», благодаря инновационным разработкам компании, препятствуют вторичному инфицированию, моделируются на любом участке тела, обладают хорошим дренажным эффектом, защищают рану от механического и химического раздражения, обеспечивают атрауматичность из-за низкой адгезии к раневой поверхности, легко комбинируются между собой, сокращают количество перевязок, упрощают процесс перевязки и экономят время персонала.

Стоит отметить, что все решения компании создаются и реализуются с учётом комментариев и пожеланий ведущих врачей – узкопрофильных специалистов.

ПРОДУКЦИЯ «БИОТЕКФАРМ»

Каждый продукт компании «Биотекфарм» уникален. Однако несколько инновационных разработок достойны особого внимания. Одна из них – «ХитоПран». Это не просто раневое покрытие, а уникальный биопластический материал из нановолокон хитозана, полимер XXI века.

Нановолокна в «ХитоПране» имеют диаметр 300-500 нм, поэтому там много сайтов для адгезии клеток, а покрытие отличается пластичностью.

«БИОТЕКФАРМ»: УНИКАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ

КОМПАНИЯ «БИОТЕКФАРМ» РАЗРАБАТЫВАЕТ, ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ СРЕДСТВА: РАНОЗАЖИВЛЯЮЩИЕ, КРОВООСТАНАВЛИВАЮЩИЕ, ФИКСИРУЮЩИЕ.

«ХитоПран»:

- обеспечивает морфологическое сходство с тканями реципиента (попросту говоря, он похож на кожу);
- обеспечивает заданный период биодеградации;
- поддерживает ключевые физико-химические параметры газообмена и гидробаланса («дышит»);
- защищает рану от инфицирования;
- создаёт оптимальные условия для адгезии, миграции и пролиферации клеток.

Покрытие обладает биодеградируемыми и биосовместимыми свойствами, гемостатической и антибактериальной активностью, связывает матриксные металлопротеиназы, губительные для заживления.

«ВоскоПран» – серия стерильных повязок из синтетической сетки, пропитанной натуральным пчелиным воском и различными лечебными мазями.

Гидрофобные свойства воска обеспечивают дренажный эффект: содержимое раны выталкивается во вторичную повязку. Повязка не прилипает к ране, что обеспечивает атрауматичность перевязок. Натуральный воск обладает также бактерицидным и смягчающим действием.

Выпускаются различные модификации «ВоскоПрана»:

- «ВоскоПран» без мазей позволяет использовать любую мазь;
- «ВоскоПран» с мазью «Левометил» обладает противовоспалительным действием;
- «ВоскоПран» с мазью «Метилурациловая» ускоряет процессы регенерации;
- «ВоскоПран» с мазью «Повидон-йод» оказывает бактерицидное действие.

Свои достоинства и преимущества имеют и тонкая прозрачная полимерная плёнка «ПолиПран», и атрауматическая парафинизированная повязка «ПараПран», и гидрогелевое покрытие «ГелеПран», и гемостатическая повязка «ГемоСорб», и сорбционная повязка «МедиСорб», и пластырные повязки для послеоперационных ран «ДокаПласт», и фиксирующие пластыри «РолеПласт», и кровоостанавливающие средства «Элларга», и другая продукция «Биотекфарм».

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ

Компания «Биотекфарм» давно поддерживает благотворительный фонд «Дети-ба-

бочки», чьими подопечными являются дети с редким генетическим заболеванием – буллёзным эпидермолизом. Продукция предприятия была адаптирована в соответствии с особенностью заболевания маленьких пациентов.

«Наш продукт предназначен для социально незащищённых граждан: детей, людей пожилого возраста, лиц, имеющих заболевания (трофическая язва), травмы (порезы, ожоги и т. д.). В настоящее время многое подорожало, равно как сырьё и упаковка. Мы будем модернизировать своё производство и снижать рентабельность, чтобы минимизировать возможный рост стоимости для конечного покупателя: мы должны это сделать, исходя из повышения сырья и комплектующих, – рассказывает Александр Герштейн, генеральный директор ООО «Биотекфарм». – Если бы не были социально ориентированными, поступили бы как многие другие компании в период пандемии – подняли бы цену во много раз. Наша продукция уникальна, казалось бы, должна и цениться выше, но мы сегодня ставим своей целью обеспечение доступности собственной продукции для граждан Российской Федерации».

УСПЕХИ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ

С результатами работы компании поделился Александр Герштейн: «Благодаря моему опыту и опыту команды специалистов, которым я искренне благодарен, было открыто несколько производственных компаний: «Вит Медикал», «Наполи». Они вышли на российский рынок с уникальными медицинскими продуктами. Нам удалось создать некий «хирургический раневой кластер», и все компании, с которыми мы работаем, достигли больших высот!

Мы планируем и дальше масштабировать, модернизировать собственное производство. Я считаю, что в сложившейся непростой экономической обстановке не стоит гнаться за новыми уникальными разработками, но необходимо беспробойно производить качественные товары в той области, где мы обладаем высокой экспертизой».

Подготовила
Виктория Лукьянова

BIOTEKFARM: UNIQUE MEDICAL SOLUTIONS AT AN AFFORDABLE PRICE

THE BIOTEKFARM COMPANY DEVELOPS, MANUFACTURES AND SELLS MODERN DRESSINGS: WOUND HEALING, HEMOSTATIC, FIXING.



The company began its activity in the Russian market in 2000. All the products are manufactured at their own factory near Khotkovo, Moscow region. The enterprise is equipped with modern equipment for the production of any form of dressings: from the simplest sterile plasters to the most complex surgical dressings.

The company is proud of the wideness of its product range under the brand Everything will heal! It includes a huge range of innovative tools for healing different types of wounds: inflamed, healing, chronic, acute.

Due to the innovative developments of the company, the dressings manufactured by Biotekfarm LLC prevent secondary infection, are modeled on any part of the body, have a good drainage effect, protect the wound from mechanical and chemical irritation, provide noninvasiveness due to low adhesion to the wound surface, are easily combined with each other, reduce the number of dressings, simplify the dressing process and save the staff time.

It should be noted that all the company's solutions are created and implemented, taking into account the comments and wishes of leading specialists – highly specialized doctors.

BIOTEKFARM PRODUCTS

Each Biotekfarm product is unique. However, several innovative developments deserve special attention. One of them is HitoPran. This is not just a wound dressing, but a unique bioplastic material made from chitosan nanofibers, a polymer of the 21st century.

The nanofibers in HitoPran have a diameter of 300-500 nm, so there are many sites for cell adhesion, and the dressing is notable for its flexibility.

HitoPran:

- provides morphological similarity to the tissues of the recipient (in other words, it looks like skin);
- provides a given period of biodegradation;
- maintains the key physical and chemical parameters of gas exchange and hydrobalance ("breathes");
- protects the wound from infection;
- creates optimal conditions for cell

adhesion, migration and proliferation.

The dressing has biodegradable and biocompatible properties, hemostatic and antibacterial activity, binds matrix metalloproteinases that are detrimental to healing.

VoskoPran is a series of sterile dressings made of synthetic fabric impregnated with natural beeswax and various medicinal ointments.

The hydrophobic properties of the wax provide a drainage effect: the contents of the wound are pushed into the secondary dressing. The dressing does not stick to the wound, which ensures noninvasiveness of the dressings. Natural wax also has a bactericidal and softening effect.

The company produces various modifications of VoskoPran:

- VoskoPran without ointments allows you to use any ointment;



- VoskoPran with the Levomethyl ointment has an anti-inflammatory effect;
- VoskoPran with the Methyluracil ointment accelerates regeneration processes;
- VoskoPran with the Povidone-iodine ointment has a bactericidal effect.

The PolyPran thin transparent polymer film, the ParaPran noninvasive paraffinized dressing, the GelePran hydrogel coating, the HemoSorb hemostatic dressing, the MediSorb sorption dressing, and the plaster dressings for postoperative wounds, DokaPlast and fixing patches RolePlast, and hemostatic agents Ellarga – each type shows its own advantages, as all the other products of Biotekfarm.

SOCIAL ORIENTATION

Biotekfarm has been supporting the Butterfly Children charity foundation for the long time. The wards of the foundation are children with a rare genetic disease – mechanobullous disease. The company's products have been adapted in accordance with the peculiarities of the disease of young patients.

"Our product is intended for socially unprotected citizens: children, the elderly, people with diseases (trophic ulcers), injuries (cuts, burns, etc.). At present, lots of goods have risen in price, as well as raw materials and packaging. We will modernize our production and reduce profitability in order to minimize the possible increase in cost for the end customer. We must do this, basing on the increase in the raw materials and components," says Alexander Gershtein, the General Director of Biotekfarm LLC. – "If we weren't socially oriented, we would have acted like many other companies during the pandemic – would raise the price many times over. Our products are unique, it would seem that they should be valued more, but today we set the goal of ensuring the availability of our products for the citizens of the Russian Federation."

SUCCESSES AND FURTHER DEVELOPMENT

Alexander Gershtein shared the results of the company's work: "Thanks to my experience and the experience of the team of specialists, to whom I am sincerely grateful, several manufacturing companies were opened: Vit Medical, Napoli. They entered the Russian market with unique medical products. We managed to create a kind of 'surgical wound cluster', and all the companies we work with have reached great heights!

We plan to further scale up and modernize our own production. I believe that in the current difficult economic environment, it is not worth chasing new unique developments, but it is necessary to continuously produce high-quality goods in the area where we have high expertise."

Prepared by Victoria Lukyanova



**ЕГОР
ДИАШОВ,
«ИК ДИАЛОТ»:**

«ОБЛИГАЦИИ ДЛЯ МСП – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ЭКОНОМИКИ РОССИИ»

Егор Диашов, генеральный директор инвестиционной компании «Диалот», более 15 лет развивал бизнес России на руководящих позициях в крупных российских банках. Егор Михайлович поделился с нами своим мнением о потенциале и перспективах развития экономики России.

– Экономика России имеет огромный потенциал для развития, – считает он. – Мы обладаем всеми необходимыми для этого природными ресурсами, трудолюбивыми людьми, стоимость энергии у нас одна из самых низких в мире, и ещё много других преимуществ.

Какие же факторы сдерживают стремительное развитие России?

- Нежелание большинства людей заниматься бизнесом по разным причинам, в первую очередь из-за неопределённости;
 - недостаточная компетентность в управлении и финансах;
 - недостаток финансирования бизнеса.
- Причём последний пункт в этом списке – это ключевой фактор!

Важная роль в финансировании бизнеса и экономики всегда была отведена банкам, однако за последние годы их количество существенно уменьшилось в связи с политикой ЦБ и отзывом лицензий большинства из них. В результате конкуренция между банками снизилась, стимулы для качественной работы по финансированию бизнеса

потеряли актуальность, а в банках развилась внутренняя бюрократия, которая затрудняет реализацию этой важной для всей страны функции.

Одновременно с этим у физических лиц, которые являются основным источником ресурсов для банков, появился тренд на инвестиции, а пандемия в 2020-2021 годах спровоцировала огромный поток инвесторов на биржу. И за два года количество частных инвесторов выросло в пять раз, до 17,5 млн человек, и продолжает стремительно расти.

В результате на бирже стали популярны ценные бумаги – облигации российских предприятий, так как они позволяют инвесторам получать повышенный доход, а предприятиям – финансирование для развития бизнеса через биржу на гораздо больший, чем в банке, срок, причём без залога, на цели по своему усмотрению, без других ограничивающих деятельность условий, и при этом создать публичную репутацию компании с возможностью дальнейшего выхода на IPO.

Государство активно поддерживает развитие рынка облигаций МСП, например, в Минэкономразвития действует программа субсидирования, по которой возможно возместить 70% от ключевой ставки по облигационному займу и 2,5 млн рублей расходов, связанных с его выпуском.

Сейчас рынок России активно освобождается от западных компаний, бизнесу необходимо активизироваться и быстро занять свободные ниши, чтобы обеспечить стабильность экономики и сохранить внутреннюю цепочку производства и поставок.

Для реализации этой задачи нужны финансы, и одна из возможностей эффективно довести их до бизнеса – путь вложения государственных фондов в ценные бумаги МСП. Это подтолкнёт рынок к ещё большему развитию и поможет решить сразу две задачи – развитие отечественного бизнеса и помощь людям в сохранении от инфляции своих сбережений.

Мы с командой занимаемся развитием этого направления и будем рады делать это с единомышленниками!

Egor Diashov, General Director of the investment company “Dialott”, more than 15 years developing business in Russia in senior positions at major Russian banks. Egor has shared with us his views on the potential and prospects of the Russian economy.



**EGOR
DIASHOV,
“IK DIALOTT”:**

“BONDS FOR SMES – NEW OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS AND THE ECONOMY OF RUSSIA”

“The Russian economy has a huge potential for development,” he thinks. “We have all the natural resources and hardworking people, we have one of the lowest energy costs in the world and many other advantages.

What factors are holding back Russia’s rapid development?

- Unwillingness of the majority of people to do business, for various reasons, primarily because of uncertainty;
- lack of competence in management and finance;
- lack of business financing.

And the last point in this list is a key factor!

An important role in business and economy financing has always been given to banks, but in recent years their number has decreased significantly due to the policy of the Central Bank and the revocation of licenses of most of them. As a result, competition between banks has decreased, incentives for quality work in business financing have lost relevance, and internal

bureaucracy has developed in banks, which makes it difficult to implement this important function for the whole country.

At the same time, the individuals who are the main source of resources for the banks, there was a trend for investment, and the pandemic in 2020-2021 provoked a huge flow of investors to the stock exchange. And for two years, the number of private investors has grown fivefold, to 17.5 million, and continues to grow rapidly.

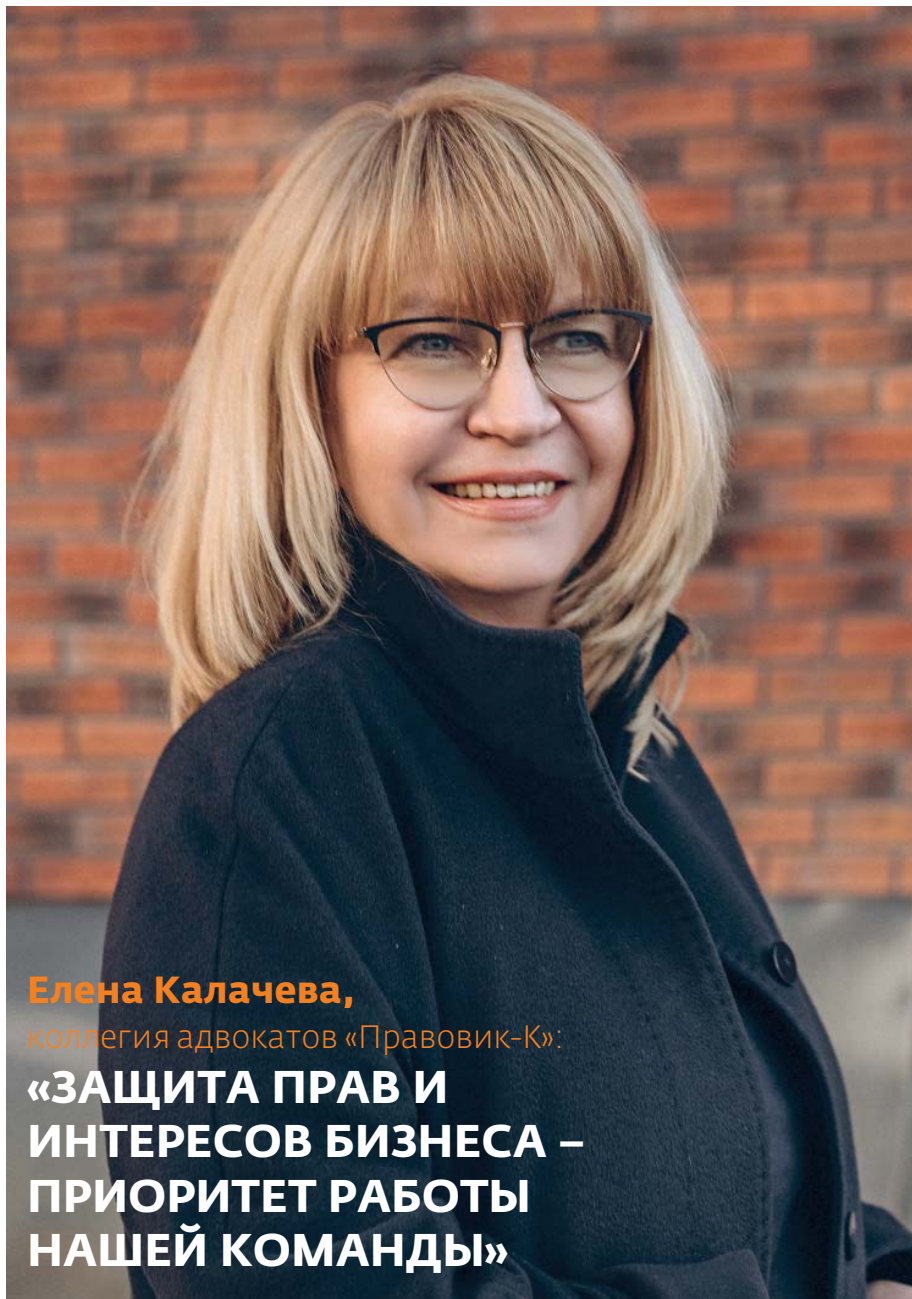
As a result, securities – bonds of Russian companies – became popular at the stock exchange, as they allow investors to receive increased income, while companies get financing for business development through the exchange for a much longer period than through a bank. And – without collateral, for purposes at their discretion, without other restrictive conditions, and at the same time create a public reputation for the company with the possibility of further access to the IPO.

The government actively supports the development of SME bond market, for example, the Ministry of Economic Development and Trade has a subsidy program, which can reimburse 70% of the key rate on a bond loan and 2.5 million rubles of the costs associated with its issue.

Now the Russian market is being actively cleared of Western companies, business needs to step up and quickly occupy free niches to ensure economic stability and preserve domestic production and supply chains.

To implement this task we need finance, and one of the possibilities to effectively bring them to business is the way of investing government funds into securities of SMEs. This will push the market to an even greater development and help solve two problems simultaneously – the development of domestic business and help people keep their savings from inflation.

My team and I are engaged in development of this direction and we will be glad to do it with like-minded people!”



Елена Калачева,
коллегия адвокатов «Правовик-К»:

«ЗАЩИТА ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА – ПРИОРИТЕТ РАБОТЫ НАШЕЙ КОМАНДЫ»

Коллегия адвокатов «Правовик-К» основана в 2017 году. За пять лет работы её адвокаты накопили большой успешный опыт защиты интересов бизнеса и его представителей. О становлении и развитии коллегии «Правовик-К» в интервью RBG нам рассказала её председатель Елена Калачева.

– Елена Николаевна, в какой момент у вас родилась идея создать собственную коллегию адвокатов и когда вы решили сделать этот шаг?

– Пять лет назад я поняла, что настало время открыть ещё одну главу в своей профессиональной книге и продолжить развиваться дальше в команде. Доверителей становилось больше, а их проблемы – всё сложнее. Без команды справиться с объёмами работы было уже не по силам. Моя адвокатская практика, научно-практическая и преподавательская деятельность рождали желание делиться

опытом и накопленными знаниями с молодыми адвокатами и стажёрами.

Коллегия «Правовик-К» была образована мной и моей коллегой, адвокатом Верой Травкиной, 14 февраля 2017 года. Мы отмечаем важную для нас дату – пятилетие нашей коллегии.

– Расскажите, пожалуйста, о своём юридическом опыте, какие дела чаще всего ведёте? Какие темы и вопросы вам, как председателю коллегии, приходится рассматривать?

– Мой юридический путь начался с коммерческой организации, где я, сначала как юрист, потом как руководитель юридического отдела, приобрела опыт в области гражданского, корпоративного, антимонопольного, налогового и процессуального законодательства.

Будучи адвокатом, я продолжаю специализироваться на защите интересов бизнеса. В моей практике – помощь доверителям в разрешении споров в сфере недвижимости и строительства, защита интересов доверителей в корпоративных, налоговых спорах. Много дел, связанных с оспариванием решений, действий (бездействий) органов государственной власти.

В спектр моих основных задач, как председателя коллегии адвокатов, входят взаимодействие с доверителями, оказание им качественной юридической помощи, в том числе и в рамках командной работы, обучение молодых коллег.

Также, на мой взгляд, важнейшая задача руководителя коллегии – правильное определение стратегии её развития, выстраивание комфортных профессиональных взаимоотношений внутри команды и, конечно, формирование собственной положительной юридической практики.

– На данный момент какова численность коллегии адвокатов «Правовик-К» и какими преимущественно вопросами приходится заниматься вашей компании?

– В коллегии сегодня 30 человек, из которых 25 – адвокаты.

Преимущественно нашими доверителями являются коммерческие организации, помощь которым оказывается как по отдельным проблемам, так и в рамках полного правового сопровождения предпринимательской деятельности. Очень много в практике коллегии арбитражных споров. За последний год набрали обороты уголовная практика и практика оспаривания решений, действий (бездействий) контрольно-надзорных органов.

Безусловно, адвокаты нашей коллегии активно оказывают юридическую помощь физическим лицам, успешно занимаются разрешением наследственных, жилищных, семейных споров и др. В коллегии много споров, связанных с воспитанием детей.

Коллегия достаточно большая, поэтому наши адвокаты оказывают помощь в самых различных отраслях права.

– Не секрет, что малый и средний бизнес на данный момент переживает не самые простые времена. Насколько часто к вам обращаются представители бизнеса? Какие проблемы вы помогаете им решать?

– Без сомнения, пандемия и введённые ограничительные меры не могли пройти без последствий для малого и среднего бизнеса, принявшего на себя основной

экономический удар. Структура запросов юридических лиц заметно изменилась. Например, среди дел, с которыми чаще всего обращаются представители бизнеса, можно выделить дела о привлечении к субсидиарной ответственности, представление интересов бизнеса в спорах с государственными органами.

– Елена Николаевна, на ваш взгляд, какова основная миссия коллегии адвокатов «Правовик-К»?

– Быть рядом с доверителем, когда он нуждается в правовой помощи, сделать всё возможное для восстановления его прав, свобод и законных интересов. Выполнение этой миссии возможно благодаря непрерывному развитию потенциала всех без исключения членов коллегии адвокатов «Правовик-К». Поскольку именно стремление к профессиональному росту во благо интересов доверителей составляет суть профессии адвоката.

– Адвокаты коллегии занимаются преподавательской деятельностью, являются партнёрами магистерской программы. Расскажите подробнее об этом направлении.

– Адвокаты нашей коллегии имеют учёные степени по юридической специальности, преподают в Университете имени О. Е. Кутафина (МГЮА) на кафедрах адвокатуры, практической юриспруденции, уголовного права. Адвокат Альфия Темирбулатова успешно прошла предзащиту кандидатской диссертации на кафедре адвокатуры. Адвокаты Александр Трушкин и Иван Марченков совмещают адвокатскую практику с работой над кандидатскими диссертациями. Александр Трушкин, наряду с защитой по уголовным и арбитражным делам, проводит для студентов университета мастер-классы, выступает перед стажёрами и адвокатами на курсах повышения квали-



фикации Адвокатской палаты Московской области. Иван Марченков, занимаясь адвокатской практикой, находит время для участия в круглых столах, проводимых Университетом имени О. Е. Кутафина (МГЮА). Значимым этапом в развитии коллегии адвокатов Москвы «Правовик-К» является то, что мы стали партнёром магистерской программы «Адвокатура и представительство в суде» наряду с Федеральной палатой адвокатов РФ, адвокатскими палатами города Москвы и Московской области, московской коллегией адвокатов «Защита», адвокатской фирмой «ЮСТ». Три кафедры Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА) – гражданского и административного судопроизводства, уголовно-процессуального права, адвокатуры – разработали уникальную программу, целью которой является создание теоретической и практической

базы для судебного представительства. Научным консультантом программы является вице-президент ФПА РФ, заведующий кафедрой адвокатуры Светлана Володина, руководителем программы – доктор юридических наук, профессор Наталья Громошина. В рамках магистерской программы Полиной Коротковой разработаны программы авторских учебных дисциплин «Профессиональные навыки адвоката» и «Альтернативные способы разрешения споров». Мною подготовлены авторские программы учебной и производственной практики магистров, авторская программа дисциплины «Правовое консультирование бизнеса». Ждём интересных и увлечённых магистров на данной программе и на практике у нас в коллегии.

– Как вы считаете, почему люди выбирают именно вашу компанию?

– Вся наша деятельность базируется исключительно на традициях и ценностях классической российской адвокатуры. Для наших доверителей это важно, так как означает профессионализм адвокатов, их честность, независимость, сохранение адвокатской тайны, качество. Считаю, что одно из главных достоинств нашей команды – это сочетание профессионального опыта старших коллег с творческим потенциалом молодых адвокатов. Консолидация опыта работы в различных правовых сферах позволяет нам осуществлять комплексный подход в решении проблем доверителей. Важное значение имеет не только качество, но и своевременность юридической помощи, чего удаётся достичь благодаря командному духу коллектива. *Ibi semper est victoria, ubi concordia est* («Только там, где единение, – победа») – девиз нашей коллегии.





Elena Kalacheva,
Pravovik-K Bar Association:

“PROTECTION OF BUSINESS RIGHTS AND INTERESTS IS THE PRIORITY OF OUR TEAM”

Pravovik-K Bar Association was founded in 2017. Over five years of its work, our lawyers have accumulated extensive successful experience in protection of business interests and the interests of its representatives. Elena Kalacheva, the Chairperson of Pravovik-K, tells us about the establishment and development of the bar association in the interview with RBG.

– *Ms. Kalacheva, at what moment did you get the idea to create your own bar association and when did you decide to take this step?*

– Five years ago I have realized that it was time to open another chapter in my professional history and to continue to develop further in the team. There appeared more and more clients and their problems became more and more complicated. The volumes of work became too much to cope with without a team. My legal practice, research and teaching activities gave me motivation to share my experience and accumulated knowledge with young lawyers and trainees.

Pravovik-K was founded by me and my colleague, the attorney Vera Travkina, on 14 February 2017. We celebrate an important date for us – our five-year anniversary.

– *Can you tell us about your legal experience, what cases do you handle most often? What topics and issues do you, as a chairperson of the bar, have to deal with?*

– My legal career started with a commercial organization, where, first as a lawyer and then as the head of the legal department, I gained

experience in civil, corporate, antitrust, tax and procedural law.

Being an attorney I continue to specialize in defending business interests. My practice includes assistance in the resolution of disputes in the field of real estate and construction, protection of clients’ interests in corporate and tax disputes. There are many cases related to contesting decisions, actions (inaction) of public authorities.

My main tasks as a Chairman of the Bar include interaction with the clients, providing them with high-quality legal assistance (including teamwork), training of young colleagues.

Also, in my opinion, the most important task is to define the strategy of development of the Bar, to build comfortable professional relationships within the team and, of course, to form my own positive legal practice.

– *At the moment, what is the number of lawyers in Pravovik-K and what are the main issues that your company deals with?*

– Today there are thirty people in our company, 25 of them are attorneys.

Basically our clients are commercial organizations, which we help both on separate

problems and within the framework of full legal support of business activity. There is a great number of arbitration disputes in the practice of the Bar. Over the last year the criminal practice and the practice of contesting the decisions, actions (inaction) of the control and supervisory bodies have gained momentum.

Certainly, the lawyers of the Bar actively provide legal assistance to individuals, successfully resolve inheritance, housing and family disputes, etc. There are many disputes related to the upbringing of children.

The Bar is large enough that our lawyers provide assistance in various fields of law.

– *It is no secret that small and medium-sized businesses are going through challenging times at the moment. How often do business people come to you and what problems do you help them to resolve?*

– Undoubtedly, the pandemic and the imposed restrictive measures have had an impact on small and medium-sized businesses, which have borne the brunt of the economic crisis. The structure of legal enquiries has noticeably changed. For example, among the most frequent cases filed by business representatives, we can highlight cases of bringing to subsidiary liability, representation of business interests in disputes with state authorities.

– *Ms. Kalacheva, what, in your opinion, is the main mission of the Pravovik-K Bar Association?*

– Its mission is to be there for its clients when they need legal assistance, to do everything possible to restore their rights, freedoms and legitimate interests. This mission can be achieved through the continuous development of the professional skills of all the members of the Pravovik-K Bar Association without exceptions. Since it is the pursuit of professional growth for the benefit of the interests of the clients that constitutes the essence of the lawyer’s profession.

– *The lawyers of the Bar are engaged in teaching activities; they are partners of the Master’s programme. Could you tell us more about this activity?*

– Lawyers from our Bar Association have degrees in law and teach at the Kutafin Moscow State Law University (MSAL) in the departments of advocacy, practical jurisprudence and criminal law. Attorney Alfia Temir-Bulatova has successfully completed an initial defense of her candidate’s thesis in the Advocacy Department. Attorneys Alexander Trushkin and Ivan Marchenkov combine practicing law with working on their PhD theses. Alexander Trushkin combines defense in criminal and arbitration cases with master classes for university students, and speaks to interns and lawyers at the advanced training courses of the Bar Association of the Moscow

Region. Ivan Marchenkov, in addition to his legal practice, finds time to participate in roundtables organized by the Kutafin Moscow State Law University. A significant milestone in the development of the Pravovik-K Moscow Bar Association was the fact that we became a partner of the Advocacy and Representation in Court master's programme along with the Russian Federal Bar Association, the Bar Associations of Moscow and the Moscow region, the Zashchita Moscow Bar Association and the YUST Law Firm. The three departments of the Kutafin Moscow State Law University – Civil and Administrative Procedure, Criminal and Procedural Law, and Advocacy – have developed a unique programme aimed at providing a theoretical and practical basis for litigation representation. The Scientific Adviser for the Programme is the Vice-President of the Russian Federation Chamber of Advocates, Head of the Chair of Advocacy – Svetlana Volodina. The Head of the Programme is Doctor of Law, Professor – Natalia Gromoshina. As part of the Master's programme by Polina Korotkova there were developed programmes of the author's training disciplines "Lawyer's professional skills" and "Alternative ways of dispute resolution". I have prepared the author's programmes of study and professional practice for masters and the author's programme of the Legal Advice for Business. We look forward to welcoming interesting and enthusiastic candidates for Master's programmes and practical training.



– What do you think is the reason for people to choose exactly your firm?

– All of our activities are based exclusively on the traditions and values of classical Russian advocacy. This is important for our clients because it means professionalism of lawyers, their honesty, independence, preservation of attorney-client privilege, and quality. I believe that one of the main advantages of our team is the combination of the professional experience of our senior

colleagues with the creative potential of the young lawyers. The consolidation of working experience in various legal areas allows us to implement a comprehensive approach in the resolution of clients' problems. The important role here consists not only in the quality but also in the timeliness of the legal assistance, which is achieved thanks to the team spirit of our staff. *Ibi semper est Victoria, ubi concordia est* ("Victory is found where there is unity") is the credo of our team.





Эльнара Авакян организует ярмарки почти 20 лет, и не только в Москве и Московской области. Её знают в Ярославской, Владимирской, Ивановской и Ленинградской областях. В 2020 году компания «XXI век» провела тур по Золотому кольцу. Данная event-концепция позволила не только заявить о себе на новых территориях фермерам и ознакомить коренных горожан с гастрономическими фестивалями, но и привлечь туристов в города.

– Расскажите, как появились ярмарки и как они видоизменились за минувшие столетия?

– Ярмарки появились ещё на Руси, и суть их даже сейчас осталась неизменной. Это та самобытная история, где ведётся торг, люди приходят за атмосферой, за разговором и представлением. В супермаркетах едва ли будут проходить концерты, а мёд или сыр – продавать женщина в сарафане и кокошнике. К тому же любому покупателю важна визуализация товара, возможность тактильно его ощутить. Всё это, как и несколько веков назад, и сейчас есть на ярмарках.

Сегодня, когда произошли кардинальные изменения всей общественной и политической систем, когда весь мир находится в поисках выхода из экономического кризиса, ярмарки всё так же остаются инструментом интеграции микробизнеса. Минимальные риски и отсутствие затрат на сбыт позволяют

«Ярмарки XXI век»: НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Как известно, рабочим драйвером успеха является сочетание колоссального опыта в той или иной области с возможностями. Последние подразумевают определённый типаж предпринимателя, его коммуникативные навыки, креативность, гибкость мышления. Особенно уместно убеждение об успехе, когда говоришь о ярмарках. Работать, что называется, нужно на гребне волны. Ведь ярмарка – это пересечение культурных эпох с заявлением на неприкосновенную аутентичность и самобытность, это upgrade-коллаборация, где участниками процесса становятся все стороны товарно-денежных отношений. И самое главное: ярмарка – это уникальная площадка, на которой продавец встречается со своим покупателем лицом к лицу, а покупатель совершает самое честное приобретение товара. Сегодня мы общаемся с организатором ярмарок и генеральным директором ООО «XXI век» Эльнарой Авакян. И если о её большом опыте работы мы можем написать факты, то без беседы с ней о специфике организации ярмарок и гастрономических фестивалей узнать не получится.

начинающим бизнесменам, фермерам, самозанятым и ремесленникам представить свой товар и найти новых деловых партнёров, а также заключить торговые соглашения, получить новые рынки сбыта, почерпнуть свежие идеи.

– Как мы уже с вами говорили, ярмарка – это стык нескольких культурных эпох. С одной стороны, вы сохраняете её самобытность, с другой – адаптируете традицию согласно рамкам сегодняшнего дня. Скажите, что представляет собой ярмарка сегодня?

– Я, как организатор ярмарок в Подмосковье, всё чаще обращаю свой взор на ярмарки и фестивали, которые проходят на Западе: La Tomatina, Gelato Festival – праздник мороженого во Флоренции, и многие другие.

Продвижение подобных мероприятий в Подмосковье – дело действительно сложное. Мы провели «Сырные выходные» в Ростове Великом и Ярославской области под патронажем местной администрации. Статус городских мероприятий, с одной стороны, выгоден региональным органам власти, поскольку привлекает туристов, а для нас, организаторов, является шансом проявить себя. Благодаря «народному» характеру ярмарки с обязательной культурной программой повышается имидж компании.

Ярмарки в Подмосковье – прекрасная традиция, которая требует обновления. «Перезапуск» образа ярмарок должен произойти в сознании покупателя и потребителя. Сейчас мы работаем над предложениями, которые в перспективе станут основой ребрендинга:

1. Построить сильный бренд, который будет ярким, запоминающимся и выполненным в едином визуальном исполнении.
2. Привлечь целевую аудиторию в качестве не только местных жителей, но и туристов.

3. Учесть потребности посетителей ярмарок. Местному жителю нужно быть уверенным в безопасности продукции, она должна быть свежей и качественной, отвечать критериям здорового питания. Приобретение того или иного товара должно происходить по выгодной цене. Для категории туристов необходимо создать предложение, отвечающее узнаваемости региона и его традиций, в том числе ассортимента продукции и её особенностей. «Гастротуризм» – новый продукт, ради которого люди готовы путешествовать.

4. Обновление позиционирования. Жизнеспособный бренд должен опираться на позиционирование выгоды, которую получают покупатели при взаимодействии с брендом. Участие в подмосковной ярмарке – предмет для гордости продавца и причина для радости покупателя.

5. Продвижение бренда. Чтобы обновлённый образ ярмарки прижился, необходимо позаботиться обо всех её участниках: привлечь посетителей, повысить лояльность аудитории к производителю и ярмарке в целом, поддержать здоровую конкуренцию и сделать бренд ярмарок узнаваемым по всему Подмосковью.

Помимо этого, для меня крайне важно, чтобы ярмарки и фестивали, которые мы проводим в Подмосковье и других регионах, стали «зелёными». Мусор, который остаётся после мероприятий, – огромная экологическая проблема в целом и для организатора в частности. Масштабы использования пластиковой посуды на фестивалях огромны. Ведь напитки и продукты питания, которые продаются на мероприятиях, почти все отпускаются именно в одноразовой пластиковой посуде. После употребления напитков и продуктов посуда отправляется в мусорный бак, образуя тысячи тонн пластика на свалках, где будет разлагаться сотни лет!

Подготовила Виктория Лукьянова

As you know, the working driver of success is a combination of colossal experience in a particular area with opportunities. The latter imply a certain type of an entrepreneur, his or her communication skills, creativity, mental flexibility. The conviction of success is especially appropriate when talking about fairs. You need to work, as they say, on the crest of a wave. After all, the fair is the intersection of cultural epochs, with a statement on inviolable authenticity and originality, it is an upgrade-collaboration, where all the sides of goods-money relations become participants of the process. And, most importantly, the fair is a unique platform where the seller meets his buyer face to face, and the buyer makes the most honest purchase of goods.

Today we are talking to the organizer of the fairs and the General Director of XXI Vek LLC Elnara Avakyan. And, if we can write facts about her great work experience, then without talking with her about the specifics of organizing fairs and gastronomic festivals, it will not work.

Fairs of the XXI-st century: ON THE CREST OF A WAVE

– Tell us, please, how fairs appeared and how they have changed over the past centuries?

– Fairs appeared in Ancient Rus, and their essence has remained unchanged even now. This is that original story where people bargained, where they come for the atmosphere, for conversation and performance. There will hardly be concerts in supermarkets, and a woman in a sundress and kokoshnik will sell honey or cheese. In addition, visualization of the product is important for any buyer, as well as the ability to feel it tactilely. All this, like several centuries ago, is now at fairs.

Today, when fundamental changes have taken place in the entire social and political system, when the whole world is in search of a way out of the economic crisis, fairs still remain a tool for integrating microbusiness. Minimal risks and no marketing costs allow start-ups, farmers, self-employed and artisans to present their goods and find new business partners, as well as conclude trade agreements, get new markets, get fresh ideas.

– What are fairs?

– As we have already said, the fair is a junction of several cultural epochs. On the one hand, you preserve its originality, on the other hand, adapt traditions according to the framework of today. Tell me, what is the fair today?

– As an organizer of fairs in the Moscow region, I increasingly turn my attention to fairs and festivals that take place in the West: La Tomatina, Gelato Festival – an ice cream festival in Florence, and many others.

Promotion of such events in the Moscow region is indeed a complex matter. We spent “Cheese weekend” in Rostov and in the Yaroslavl region under the patronage of the local administration. The city event status, on the one hand, is beneficial for regional authorities, as it attracts tourists, and for

us, the organizers, it is a chance to express ourselves. Thanks to the “folk” nature of the fair, with an obligatory cultural program, the image of the company is enhanced.

Fairs in the Moscow region are a wonderful tradition that needs to be updated. The “restart” of the fairs image should take place in the buyer and consumer minds. Now we are working on proposals that in the future will become the basis of rebranding:

1. To build a strong brand that will be bright, memorable and executed in a single visual design.

2. Attract the target audience – not only local residents, but also tourists.

3. Take into account the needs of the visitors. A local resident needs to be confident in the products safety. They must be fresh and of high quality, meet the criteria for a healthy diet. The purchase of a product should be at a bargain price. For the tourists, it is necessary to create an offer that meets the recognition of the region and its traditions, including the range of products and their features. Gastrotourism is a new product for which people are willing to travel.

4. Positioning update. A viable brand must be based on the positioning of the benefits that customers receive when interacting with the brand. Participation in the Moscow Region Fair is a source of pride for the seller and a reason for the joy of the buyer.

5. Brand promotion. In order for the updated image of the fair to “catch on”, it is necessary to take care of all its participants: attract visitors, increase the audience loyalty to the manufacturer and the fair as a whole, maintain healthy competition and make the brand of the fairs recognizable throughout the Moscow region.

In addition, it is extremely important for me that the fairs and festivals that we hold in the Moscow region and other regions become “green”. The garbage that remains after the events is a huge environmental problem in



Elnara Avakyan has been organizing fairs for almost 20 years and not only in Moscow and the Moscow region. She is known in the Yaroslavl, Vladimir, Ivanovo and Leningrad regions. In 2020, XXI Vek company held a tour around the Golden Ring. This EVENT concept not only allowed farmers to make themselves known in new territories and introduce gastronomic festivals to indigenous citizens, but also to attract tourists to the cities.

general and in particular for the organizer. The scale of plastic tableware use at festivals is enormous. After all, drinks and food sold at events are almost all sold in disposable plastic containers. After consuming drinks and food, the dishes go to the trash bin, forming thousands of tons of plastic in waste deposit, where it will take hundreds of years to decompose!

Authored by Victoria Lukyanova



Леонид Кручинин, «ИМПЭКС-АГРО»:
«Наша стратегическая программа нацелена на локализацию новых технологий и импортозамещение»

«ИМПЭКС-АГРО» – «молодая», но достаточно амбициозная компания. Об истории её возникновения, возможностях и перспективах на рынке в интервью RBG рассказал генеральный директор компании Леонид Кручинин.

– Компания была создана в 2016 году при участии топ-менеджеров «Импэкснефтехим» – известного более 20 лет независимого крупного трейдера на нефтехимическом рынке. За время становления и развития компании мы изучили все особенности взаимодействия между сырьевым рынком (ВТВ) и рынком готовой продукции для конечных потребителей (ВТС). Перед нами стояла задача – используя накопленный потенциал, многолетний опыт работы с крупнейшими российскими компаниями и анализ потребностей рынка, следовало

определить стратегические направления развития компании «ИМПЭКС-АГРО», в том числе учитывая импортозамещение, как один из основных векторов.

Одним из направлений развития стала отрасль сельского хозяйства в РФ, являющаяся на сегодняшний день одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. Нарастание посевных площадей, рост активности вредителей и интенсификация сельскохозяйственного производства стали основными драйверами роста российского рынка СЗР. С каждым

годом крупные аграрные компании увеличивают объёмы закупок СЗР, а в связи с тем, что цены на сырьё для изготовления СЗР растут достаточно высокими темпами и их снижение не предвидится, вопрос выпуска действующих веществ для агрохимикатов на территории РФ стал особенно актуальным. Именно поэтому и было выбрано несколько направлений развития нашей компании: организация производства действующих веществ для СЗР (пестицидов, биопестицидов, репеллентов и инсектицидов); разработка новых кормов, комбикормов, премиксов и минерально-витаминных добавок для сельскохозяйственных и домашних животных; биологически активные добавки и медицинские изделия с коллагеном. Старт проекта пришёл на вторую половину 2021 года.

– Какие инновации, а также новые горизонты и направления в бизнесе компания «ИМПЭКС-АГРО» открыла для себя в 2021 году и намерена развивать в 2022 году?

– Одним из основных направлений, как я ранее и говорил, является создание производства по синтезу действующих веществ в России. Процесс синтеза для СЗР – тяжёлая и сложная работа, она требует не только стратегической проработки, но и серьёзных технологических процессов для разработки промежуточных продуктов. Более того, данное производство относят к высокому классу опасности, необходима соответствующая организация утилизации технических отходов, поэтому процесс создания будет небыстрым и займёт около 4-5 лет.

Кроме того, активное сотрудничество ведётся с немецкой компанией LANXESS Deutschland GmbH, НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора РФ, Федеральным научным центром гигиены им. Ф. Ф. Эрисмана, Первым Московским государственным медицинским университетом имени И. М. Сеченова, Балтийским федеральным университетом им. Иммануила Канта, Курским государственным медицинским университетом, Всероссийским научно-исследовательским институтом рыбного хозяйства и океанографии (ВНИРО) и многими другими авторитетными научными организациями. Мы занимаемся созданием и развитием производства специальных средств для очистки воды в бассейнах, саунах, для санации биотуалетов, для нужд рыбных хозяйств на основе моноперсульфата калия. Развиваем направление по созданию репеллентов на основе пикаридина (салтидина). Это безопасное вещество, не имеющее ярко выраженного запаха, препараты на его основе можно применять для детей с шести месяцев, беременных женщин, сельскохозяйственных животных, но результаты всех вышеозвученных разработок мы сможем предоставить для конечных потребителей через 1,5-2 года (с учётом проведения

всех испытаний и получения свидетельств о государственной регистрации).

Если говорить о тех продуктах, которые мы сможем достаточно быстро поставить на российский рынок, – это неденатурированный коллаген, аналогов которого нет на российском рынке (по факту есть только рыбный гидролизированный коллаген или пептиды коллагена, в основном поставляемые из Японии или Кореи). Мы запускаем инновационную линейку на российском рынке: пищевые добавки с морским нативным коллагеном и БАД на основе морского нативного коллагена. Неденатурированный коллаген – продукт, разработанный российскими учёными. На сегодняшний день коллаген внедряется в продукты регулярного употребления, которые могут теперь не только приносить гастрономическое удовольствие, но и вносить положительные изменения в здоровье суставов, ускорять процесс регенерации кожи, улучшать выносливость, качество сна и пищеварения. Наш коллаген – это экологически чистый продукт, созданный самой природой на глубине океана. Именно там ведётся промысловая добыча глубоководного кальмара, представляющего собой самовозобновляемый морской ресурс. Такой источник сырья на порядок выше по своим экологическим показателям, чем другие, используемые для производства животного или морского коллагенов, выращенные в коммерческих целях на специальных фермах. Линейку пищевых добавок SCIENCE AND SPORTS с неденатурированным морским коллагеном российский потребитель сможет приобрести уже в апреле 2022 года, а линейку биологически активных добавок с неденатурированным коллагеном мы представим в июле 2022 года.

– Вы активно внедряете на рынок коллагеносодержащую продукцию, в том числе и для медицинских целей. Расскажите, пожалуйста, подробно об этом сегменте.

– Коллаген – это белок, который вырабатывается в том числе и в организме человека, он составляет основу соединительной ткани (сухожилия, кости, хрящи, дерма и т. п.). Он также участвует в поддержании тонуса сосудов и, как следствие, регуляции артериального давления. С возрастом или из-за больших нагрузок синтез коллагена в организме замедляется, что влечёт за собой снижение адаптивных возможностей. Кроме того, коллаген является прекрасным средством для заживления всех видов раневых поверхностей. В настоящее время «ИМПЭКС-АГРО» сотрудничает с Курским медицинским университетом по исследованию возможностей использования коллагена в восстановлении пациентов после оперативных вмешательств, в том числе в онкологии и ожоговой терапии.

Коллаген нельзя назвать полностью

исследованным продуктом. Однако есть прямые свидетельства его положительного влияния на организм. Ключевым фактором является то, что коллаген животного происхождения может быть недостаточно «чистым»: скот и птица вакцинируются, а корма не всегда гарантируют здоровое питание. Морской коллаген является более чистым продуктом, так как его получают из сырья глубоководных гигантских кальмаров, что даёт понимание экологичности продукта. В перспективе «ИМПЭКС-АГРО» планирует выпуск так называемых коллагеновых мембран, которые станут основой одноимённых пластырей, перчаток и многого другого. Общая тенденция импортозамещения даёт стимул развивать собственное производство на базе инновационных технологий.

– Одной из самых актуальных тем начавшаяся с конца февраля 2022 года стала тема «Импортозамещение в России». Какой вклад компания «ИМПЭКС-АГРО» планирует внести в данное направление?

– В целом наша стратегическая программа изначально была нацелена в том числе и на локализацию в России новых технологий и импортозамещение. Конечно, в свете известных событий мы понимаем, что проекты, которые мы начали в 2021 году с европейскими компаниями, могут быть приостановлены. Но надежды мы не теряем, возьмём паузу и подождём развития событий. Официальных отказов от сотрудничества на сегодняшний день в адрес нашей компании не поступало.

В вопросе импортозамещения появились нововведения, касающиеся зарубежных поставщиков, которые реализуют на отечественном рынке свою продукцию. В связи с этим ряд товаров пропадёт из супермаркетов и магазинов России, а те, что останутся, повысят цены в среднем на 60-70%. Поэтому мы в большей степени стали задумываться о создании производств, имеющих несложные технологические процессы, для разработки качественных продуктов для конечных потребителей на российском рынке.

Основные направления, которые мы сейчас рассматриваем, – это корма для животных премиум-класса, товары повседневного спроса: бытовая химия и уходовые средства, промышленные площадки по изготовлению косметических средств и БАД российского производства. Также особое внимание мы уделяем развитию производства средств защиты растений для ЛПХ и фермерских хозяйств. В этом направлении важно выпустить продукты, которые смогут себе позволить самые незащищённые слои населения: российские дачники и небольшие фермерские хозяйства, для которых даже минимальное повышение цен не даст закупить самые необходимые средства для защиты своего урожая.



Leonid Kruchinin,
IMPEX-AGRO:
**“Our strategic
program is
aimed at the
localization
of new
technologies
and import
substitution”**

IMPEX-AGRO is a “young” but rather ambitious company. Leonid Kruchinin, the General Director of the company, spoke about the history of its origin, opportunities and prospects in the market in an interview with RBG.

– The company was established in 2016 with the participation of top managers of Impexneftekhim, an independent large trader of the petrochemical market that had been known for more than 20 years. During the formation and development of the company, we have studied all the features of the interaction between the commodity trade market (BTB) and the market for finished products for end users (BTC). We faced the task – using the accumulated potential, many years of experience of working with the largest Russian companies and analyzing the needs of the market, it was necessary to determine the strategic directions for the development

of IMPEX-AGRO, taking into account import substitution as one of the main vectors.

One of the development directions was the agriculture industry in the Russian Federation. Today this is one of the few fast-growing sectors of the economy. The increase in planted acreage, the growth of the pest activity and the intensification of agricultural production have become the main drivers of growth in the Russian plant protection products market. Every year, large agricultural companies increase the volume of purchases of plant protection products, and due to the fact that the prices for the raw materials for the production of plant

protection products are growing at a fairly high rate and their decline is not expected, the issue of production of active substances for agrochemicals in the Russian Federation has become especially relevant. That is why several directions for the development of our company was chosen: organization of production of active substances for plant protection products (pesticides, biopesticides, repellents and insecticides); development of new feeds, compound feeds, premixes and mineral and vitamin supplements for farm and domestic animals; dietary supplements and medical products with collagen. The project started in the second half of 2021.

– What innovations, as well as new horizons and directions in business, did IMPEX-AGRO discover for itself in 2021 and intend to develop in 2022?

– One of the main directions, as I’ve said earlier, is the creation of a production facility for the synthesis of active substances in Russia. The synthesis process for PPPs is hard and complex work, it requires not only strategic study, but also serious technological processes for the development of intermediate products. Moreover, this production is classified as a high hazard class, an appropriate organization for the disposal of technical waste is required, so the creation process will not be quick and will take about 4-5 years.

In addition, the company cooperate actively with the German company LANXESS Deutschland GmbH, the Research Institute

THE MAIN AREAS THAT WE ARE CURRENTLY CONSIDERING ARE PREMIUM PET FOOD, CONSUMER GOODS: HOUSEHOLD CHEMICALS AND CARE PRODUCTS, INDUSTRIAL SITES FOR THE MANUFACTURE OF COSMETICS AND RUSSIAN-MADE DIETARY SUPPLEMENTS.

WE ARE LAUNCHING AN INNOVATIVE LINE ON THE RUSSIAN MARKET: NUTRITIONAL SUPPLEMENTS WITH MARINE NATIVE COLLAGEN AND DIETARY SUPPLEMENTS BASED ON MARINE NATIVE COLLAGEN.

of Disinfectology of the Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection and Human Welfare of the Russian Federation, the Federal Scientific Center for Hygiene F. F. Erisman, I. M. Sechenov First Moscow State Medical University, Baltic Federal University, Immanuel Kant, Kursk State Medical University, All-Russian Research Institute of Fisheries and Oceanography (VNIRO) and many other reputable scientific organizations. We are engaged in the creation and development of the production of special products for water purification, based on potassium monopersulfate, in swimming pools, saunas, for the sanitation of dry closets, for the needs of fish farms.

We are developing a direction for the creation of repellents based on picaridin (saltidin). This is a safe substance that does not have a pronounced odor. The products, based on it, can be used for children from six months, pregnant women, farm animals. But we will be able to provide the results of all the above developments to end users in 1.5-2 years (taking into account all the tests and obtaining certificates of state registration).

If we talk about products that we can quickly put on the Russian market, this is undenatured collagen, that has no analogues on the Russian market (in fact, there are only hydrolyzed fish collagen or collagen peptides, mainly supplied from Japan or Korea).

We are launching an innovative line on the Russian market: nutritional supplements with marine native collagen and dietary supplements based on marine native collagen. Undenatured collagen is a product developed by Russian scientists. To date, collagen is being introduced into products of regular use, which can now not only bring gastronomic pleasure, but also make positive changes in the joints health, accelerate the process of skin regeneration, improve endurance, sleep quality and digestion. Our collagen is an environmentally friendly product created by nature itself in the depths of the ocean. It is there that the commercial production of deep-sea squid, that is a self-renewable marine resource, is carried out. This source of raw materials is much better in terms of its environmental performance than the others used for the production of animal or marine collagens grown commercially

on special farms. The Russian consumer will be able to purchase the SCIENCE AND SPORTS line of food supplements with undenatured marine collagen as early as in April 2022, and we will introduce the line of dietary supplements with undenatured collagen in July 2022.

– You introduce the collagen-containing products actively to the market, including those for medical purposes. Please, tell us more about this segment.

– Collagen is a protein that is also produced in the human body, it forms the basis of connective tissue (tendons, bones, cartilage, dermis, etc.). It is also involved in maintaining vascular tone and, as a result, the regulation of blood pressure. With age or due to heavy loads, the synthesis of collagen in the body slows down, which leads to a decrease in adaptive capabilities. In addition, collagen is an excellent tool for healing all types of wound surfaces. Currently, IMPEX-AGRO is collaborating with the Kursk Medical University to study the possibilities of using collagen in the recovery of patients after surgical interventions, including oncology and burn therapy.

Collagen is not a completely learnt product. However, there are direct evidences of its positive effect on the body. A key factor is that animal collagen may not be “pure” enough: livestock and poultry are vaccinated, and the feed does not always guarantee a healthy diet. Marine collagen is a more pure product as it is sourced from deep sea giant squid, that gives an understanding of the environmental

friendliness of the product. In the future, IMPEX-AGRO plans to produce the so-called collagen membranes, which will become the basis of emplastrum of the same name, gloves and much more. The general trend of import substitution gives an incentive to develop our own production based on innovative technologies.

– Since the end of February 2022 one of the most relevant topics has been “Import substitution in Russia”. What contribution does IMPEX-AGRO plan to make to this area?

– In general, our strategic program was initially aimed, among other things, at the localization of new technologies in Russia and import substitution. Of course, in the light of the well-known events, we understand that the projects that we started in 2021 with the European companies may be suspended. But we do not lose hope, we will take a break and wait for the sequence of the events. To date, there have been no official refusals from the cooperation with our company.

In the issue of import substitution, some innovations have appeared regarding foreign suppliers who sell their products on the domestic market. In this regard, a number of goods will disappear from the supermarkets and shops in Russia, and those that remain will increase prices by an average of 60-70%. Therefore, we began to think more about creating production facilities with simple technological processes to develop high-quality products for the end consumers on the Russian market.

The main areas that we are currently considering are premium pet food, consumer goods: household chemicals and care products, industrial sites for the manufacture of cosmetics and Russian-made dietary supplements. We also pay special attention to the development of the production of plant protection products for household plots and farms. In this direction, it is important to produce products that the most vulnerable segments of the population can afford: Russian allotment gardener and small farms, for whom even a minimal price increase will not allow to purchase the most necessary means to protect their crops.





Первые частные школы нового времени стали открываться после 1991 года, практически сразу после распада СССР и образования Российской Федерации. Тогда эти учреждения не имели даже устоявшегося правового статуса, а старались следовать зарубежным образцам. Причём многие организаторы даже не представляли, как на самом деле должны функционировать такие учебные заведения. Всё изменилось сужесточением законодательства, с введением лицензирования таких учреждений. Платные частные школы обрели правовой статус некоммерческих предприятий, их стали строго контролировать. История продолжается: частное образование в России будет совершенствоваться, у него есть большие перспективы в будущем. Двери частной школы «Вектор» впервые открылись для учеников 1 сентября 1997 года. Задача перед школой стояла сложная – необходимо было в короткий срок занять достойное место на рынке образовательных услуг. Лучший путь к этому – качественное образование. С первых дней работы в школе уделялось большое внимание высокому уровню подготовки учащихся. Вектор школы направлен в будущее! Поэтому с первого дня её открытия был взят единственно верный курс – на тесное взаимодействие семьи и школы: практиковались совместные педагогические советы, которые проводились в нетрадиционной семейной обстановке с чаепитием. Если веришь в дело, которому посвящаешь жизнь, то, несомненно, ему способствует успех. Уже с 1 сентября 1998 года в школе были два первых класса, один второй и один пятый классы. Динамика налицо! За 20 лет работы школа «Вектор» стала не только одной из крупнейших частных школ (на сегодняшний день в ней обучается 288 детей), но и одной из самых лучших в районе. Руководитель этой школы Денис Бикбаев согласился ответить на наши вопросы о себе и жизни ЧШ «Вектор».

Без знатных дел знатное состояние ничто.

Д. И. Фонвизин, «Недоросль»

Денис БИКБАЕВ:

«ВЕКТОР НАШЕЙ ШКОЛЫ НАПРАВЛЕН В БУДУЩЕЕ!»

– Денис Радиевич, чем отличается образовательная деятельность школы «Вектор» от других образовательных учреждений вашего региона? Какими успехами и достижениями встречаете 25-летие школы?

– Главным преимуществом нашей школы, на мой взгляд, является семейный микроклимат. Наши преподаватели стараются учесть особенности каждого ученика. Главное достижение – это наши выпускники, которые являются студентами и выпускниками ведущих вузов как в России, так и за рубежом. Некоторые из них уже стали родителями наших учеников, и этим можно гордиться.

– Вы выбрали благородную профессию – учитель. А кем вы мечтали стать в детстве?

– В детстве мечтал стать музыкантом, солистом рок-группы. А вот в подростковом возрасте, ближе к окончанию школы, что-то надломилось. Вернее, это было не «что-то», а вполне конкретный запрос: мне показалось, что нужно выбрать что-то серьёзное. Что-то, что среди взрослых называется «настоящей» профессией.

– Сколько лет вы работаете в педагогической сфере?

– Моя деятельность в ней началась в 2011 году.

– Вы когда-либо представляли, что будете основателем и руководителем частной школы? Как вы к этому пришли?

– Нет, никогда об этом не думал. Но судьба сложилась так, что мне пришлось возглавить и продолжить семейное дело, чему я сейчас очень рад.

– Что самое сложное в работе руководителя?

– Не зная тонкостей образовательного процесса, невозможно эффективно руководить образовательной организацией. Руководитель должен быть в курсе всех современных методик и программ.

– Каково это – работать на вас? Правильные ли люди у вас «на борту»?

– Самое сложное – уметь слушать своих подчинённых и здраво реагировать на критику.

– У вас большой опыт работы с детьми. Какие трофеи на вашей мантии?

– Я активно занимаюсь развитием образования в Московской области. Являюсь помощником члена Общественной палаты

РФ и членом Общественной палаты г. о. Мытищи, общественным советником по независимой оценке качества условий оказания услуг при Министерстве образования Московской области, председателем Координационного совета по развитию образования г. о. Мытищи, председателем Комитета по образованию в «Опоре России», председателем Комитета по социальным вопросам в Союзе «Мытищинская торгово-промышленная палата». Наша школа стала победителем проекта «Топ-100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

Имею благодарственные письма от министра инвестиций, промышленности и науки Московской области, первого вице-президента, председателя Московского областного отделения «Опоры России», председателя Совета депутатов г. о. Мытищи, президента Союза «Мытищинская торгово-промышленная палата».

– Вы согласны с бытующим мнением, что нынешняя молодёжь в воспитании уступает поколению молодых людей из СССР?

– В корне не согласен! Сейчас очень много талантливых и целеустремлённых ребят, нам, взрослым, просто стоит чаще идти с ними на контакт и учитывать их мнение.

– Как школа влияет на профессиональный выбор учащегося?

– Мы стараемся всячески помочь ребятам с выбором их дальнейшего профессионального пути. В 11 классе для учащегося разрабатывается индивидуальная образовательная программа, направленная на усиленную подготовку к сдаче экзаменов.

– Денис Радиевич, какие советы вы дали бы родителям выпускников? А первоклассников?

– Будьте другом вашему ребёнку, не ругайте его за промахи и всегда поддерживайте во всех позитивных начинаниях.

– Какие перемены могут ожидать школу к следующему учебному году?

– Мы планируем расширяться. Хотим внедрить систему профильных классов, усилить педагогический состав старшей школы.

– Успеваете ли вы меняться вместе с окружающим миром?

– Мы стараемся идти в ногу со временем. Очень важно понимать, чем увлекаются дети, что их волнует!

Подготовил Сергей Миронов

"A noble status worths nothing without noble deeds."

D. I. Fonvizin, "Nedorosl"



The first public schools of new age began to open since 1991, practically right after the collapse of the USSR and the formation of the Russian Federation. These institutions at that time did not even have an established legal status, and tried to follow foreign patterns. Moreover, many founders had no understanding of how such institutions were actually supposed to function.

Everything changed with the introduction of stricter legislation and licensing for such institutions. Paid public schools acquired the non-profit legal status, they became strictly controlled.

History continues: private education in Russia will improve and has great prospects for the future.

The doors of the Vector public school first opened for students on September 1, 1997. The school faced a big challenge – it had to take its rightful place on the educational services market in a short time. The best way to do it was a quality education. From the first days of the school's work great attention was paid to the high level of teaching the students.

The school vector focused on the future! From the first day of its opening the only right thing to do was to create a close relationship between home and school: the joint student councils were held in a family-like, non-traditional tea-drinking environment. If you believe in the mission you are committed to, success is certain to follow. As early as September the 1st, 1998 the school had two first classes, one second class and one fifth class. The dynamics were obvious! In 20 years of work the Vector school has become not only one of the largest public schools (288 pupils attend it today), but also one of the finest schools in the district.

The head of the Vector school Denis Bikbaev has agreed to answer our questions about himself and life at Vector.

Denis BIKBAEV: "THE SCHOOL VECTOR IS FOCUSED ON THE FUTURE!"

– *Mr. Bikbaev, what is the difference between educational activities of Vector school and other educational institutions of your region? What successes and achievements do you celebrate the 25th anniversary of the school?*

– The main advantage of our school, in my opinion, is the family-like environment. Our teachers try to take into account the special needs of each pupil. Our main achievement is our alumni, who are students and graduates of leading institutions of higher education, both in Russia and abroad. Some of them have already become parents of our students, and we are proud of this fact.

– *You have chosen noble profession of teaching. What did you dream to become as a child?*

– When I was a child I dreamed I would be a musician, a rock band soloist. But in my teenage years, closer to graduation, something changed. Or rather, it wasn't something, it was a specific request: it seemed to me that I needed to choose something serious. Something which, among adults, is called a "real profession".

– *Mr. Bikbaev, how many years have you been working in teaching?*

– My work in this field began in 2011.

– *Have you ever imagined that you will be the founder and head of a public school? How did you come to that?*

– No, I never thought about it. However, fortune brought me to run and maintain the family business, and I'm very happy about it now.

– *What is the most difficult thing about being a manager?*

– Not knowing the intricacies of the educational process, it is impossible to manage an educational organization effectively. A manager should be aware of all modern methods and programmes.

– *What is it like to work for you? Do you have the right people in your staff?*

– The hardest part is being able to listen to your subordinates and react to criticism in a rational way.

– *Mr. Bikbaev, you have great experience of working with children. What are the honors in your career?*

– I am actively engaged in the development of education in the Moscow Region. I am

a member of the Civic Chamber of the Russian Federation and Mytishchi, Public Advisor for an Independent Assessment of the Quality of Services under the Ministry of Education of the Moscow Region, Chairman of the Coordinating Council for the Development of Education of Mytishchi, Chairman of the Opora Russia Committee on Education, Chairman of the Committee on Social Affairs in the CCI of Mytishchi. Our school was the winner of the Top 100 Family Companies Project under the patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

I have letters of gratitude from the Minister of Investment, Industry and Science of the Moscow Region, the First Vice-President, Chairman of the Moscow Regional Branch of Opora Russia, Chairman of the Council of Deputies of Mytishchi, and the President of the Mytishchi Chamber of Commerce and Industry.

– *Do you agree with the popular opinion that today's young people are inferior in their upbringing to the generation of young people from the USSR?*

– I strongly disagree with that! There are a lot of talented and motivated young people and we, adults, just need to be in contact with them more often and consider their opinions.

– *How does the school influence a student's professional choice?*

– We try to help them in any way to choose their future career path. An individual educational programme is developed for the 11th grade, it is aimed at intensive preparation for the exams.

– *What advice would you give to parents of graduates? And what about first graders?*

– Be a friend to your child, do not scold him or her for his or her failures and always support him or her in all positive endeavors.

– *What changes can the school expect by the next school year?*

– We plan to expand. We want to introduce a system of profile courses and strengthen the teaching staff at the high school.

– *Do you keep up with the changes of the world?*

– We strive to keep up with the times. It is very important to understand what the children are passionate about, what they care about!

Prepared by Sergei Mironov



«МАЛЕНЬКОЕ СОЛНЫШКО В РУКЕ»

...А может быть, дружба народов начинается тогда, когда люди разных национальностей вместе едят что-нибудь очень вкусное? Например, баурсак. Ведь и название этого блюда, как считается, происходит от казахских слов «баурмасу», «баурласуга», «баур», что в переводе на русский означает «стремление к объединению, родству, братству». Даже формой своей баурсак символизирует круг, объединение, маленькое солнышко, которое согревает всех. И сегодня мы познакомим вас с человеком, который это солнышко несёт из Казахстана в наши края: владелицей бренда «Баурсак» Еленой КОНДАКОВОЙ.

С тем фактом, что раньше небо было голубее, трава – зеленее, а хлеб – вкуснее, вряд ли кто будет спорить. Но это совсем не означает, что, когда мы, скажем мягко, «взрослеем», когда наши органы чувств начинают лениться и радуют нас уже не так ярко, как в юном возрасте, с этим надо просто смириться. Елена Кондакова решила поступить по-другому.

– В детстве, – рассказывает она, – я 16 лет прожила в Павлодаре, куда моя семья переехала с российского Алтая. И позже, когда я стала жить в Москве, тот выбор продуктов, который предлагали столичные магазины, меня поначалу, мягко говоря, удивил: вроде бы всего и много, но... То сыр явно не из молока, то масло сливочное... Всё какое-то ненатуральное, искусственное. Ни хороших помидоров, ни других вкусных овощей и фруктов, ни тех шикарных, пышных, хрустящих, очень вкусных хлебобулочных изделий... Почти ничего из еды для меня привычной, из еды, которую я любила в Казахстане, я не могла здесь найти. Понимаю, что «рынок диктует», что торговые сети ставят производителю условия, чтобы товар был дешёвым, доступным, но... Всё это, к сожалению, очень сильно влияет на качество. Приеду в Казахстан – там одна еда, возвращаюсь в Россию – другая. Да что же за мучение такое?! В 1996 году, когда я приехала в российскую столицу, единого таможенного пространства с Казахстаном у нас ещё не было, поэтому в то время о поставках продуктов из Казахстана в Москву я как-то даже и не думала, так как, помимо расстояний, логистики, существовали и другие трудности: нужно было заполнять разного рода декларации, плюс определённые квоты, ограничения, дополнительные расходы... Но когда наши страны объединились в единое таможенное пространство, я быстро закончила со всеми остальными направлениями своего бизнеса и полностью перешла на поставку и продажу продуктов питания из Казахстана. Я не знала, во что всё это выльется и каким будет спрос, поэтому начинала с небольших партий закупок. Но оказалось, что те же самые чувства, что и я, испытывало огромное количество людей.

Говоря о чувствах, Елена имеет в виду не только вид, запах и вкус блюд, когда-то так сильно полюбившихся и запомнившихся. Нет, «вкус детства» – это ещё и воспоминания о счастливых днях, о времени, когда слова «дружба народов» не вызывали вздохов и не требовали кавычек.

– На всех праздниках, – вспоминает она, – всегда мы ели баурсаки – это такой казахский хлеб. Он жарится в кипящем масле, и когда вы его потом кусаете, то он хрустит... Но хрустит не как сухарь, он мягкий и очень вкусный. Мы и сами их пекли. В городе, где я жила, да, наверное, и во всём Казахстане, было тогда то, что называется мультикультурностью. Не знаю, может быть, сейчас ситуация немножко изменилась, но раньше в нашем квартале проживали люди 16 национальностей, все мы действительно жили очень дружно. Не было у нас каких-то разногласий, мы часто ходили друг к другу в гости и вместе отмечали праздники. Мы, русские, угощали всех куличами, казахи – баурсаками... Впрочем, всю эту казахскую кухню мы, русские, тоже считали своей, потому что ежедневно у себя дома пользовались этими рецептами. То есть приготовить на наш, русский праздник, допустим, бешбармак – это было абсолютно нормально. Мы не относились к этому как к еде какого-то другого народа, другой национальности, не было такого. Просто это красиво и вкусно...

Решив назвать свой магазин «Баурсак», Елена задумалась над значением этого слова, стала искать... Тогда и выяснила не только этимологию названия, но и то, что оно символизирует.

– Это означает что-то вроде «маленькое солнышко в руке». То есть это дружба, это добро, это объединение, это мир. Для казахов это так. Очень хочется, чтобы поскорее закончилась та череда испытаний, которая выпала на нашу долю: и пандемия, и другие тяжёлые события, происходящие в республиках бывшего СССР. Хочется, чтобы люди не ссорились, а жили дружно: собирались, как раньше, вместе и радовали друг друга тем, что имеют и что умеют...



...Maybe, the friendship begins when people of different nationalities eat together something very tasty? For example, boursak. After all, the name of this dish, as it is believed, comes from the Kazakh words “baurmasu, baurlasuga, baur” that means “the desire for unification, relationship, brotherhood.” Even its shape symbolizes a circle, union, a small sun that warms everyone. And today we will introduce you to the person who brings this sun from Kazakhstan to our region: the owner of the Boursak brand, Elena KONDAKOVA.

Anyone will hardly argue with the fact that the sky used to be bluer, the grass greener, and the bread tastier. But this does not mean at all that when we, to put it mildly, “grow up”, when our sense organs begin to be lazy and please us no longer as brightly as at a young age, we just have to put up with this. Elena Kondakova decided to do things in a different way.

“When I was a child,” Elena tells, “I lived for 16 years in Pavlodar, where my family had moved from Altai, Russia. And later, when I began to live in Moscow, at first, I was, to put it mildly, surprised by the product range offered by the capital shops. There seemed to be a lot of everything, but... Either the cheese wasn’t made of milk, or butter... Everything was unnatural, artificial. No good tomatoes, no other tasty vegetables and fruits, no those chic, fluffy, crispy, very tasty bakery products... There was almost nothing of the food I was used to, the food that I loved in Kazakhstan, I could not find there.

I understand that ‘the market dictates’, that the retail chains set conditions for the manufacturer that the product should be cheap, affordable, but... all this, unfortunately, affects drastically the quality. When I come to Kazakhstan – there is one food, I return to Russia, and find totally another. What kind of pain is this?!

In 1996 when I arrived in the Russian capital, we did not yet have a single customs area with Kazakhstan. So, at that time I didn’t even think about the supply of products from Kazakhstan to Moscow, because, besides the distance and logistics, there were other difficulties: it was necessary to fill out various kinds of declarations, to take into account certain quotas, restrictions, additional costs... But when our countries united into a single customs space, I quickly finished with all other areas of my business and completely switched to the supply and sale of products from Kazakhstan. I did not know what all this would result in, and what demand would be, so I started with small batches of purchases. But it turned out that a huge number of people experienced the same feelings as me”.

Speaking about the feelings, Elena does not only mean the look, smell and taste of the dishes that were once loved and remembered so much. No, the “taste of childhood” is also memories of happy days, of the times when the words “friendship of peoples” did not cause sighs and did not require quotes.

“At all the holidays,” she recalls, “We always ate boursaks, – this is Kazakh bread. It is fried in boiling oil, and when you bite it, it crunches... But it does not crunch like a cracker, it is soft and very tasty. We baked it ourselves. In the city where I lived, probably, in all over Kazakhstan, there was that what is called ‘multiculturalism’.

I don’t know, maybe now the situation has changed a little, but earlier people of 16 nationalities lived in our quarter, and we all really used to live very friendly. We didn’t have any disagreements, we often went to visit each other and celebrated holidays together. We, Russians, treated everyone with Easter cakes, the Kazakh people did the same with boursaks... However, we, Russians, also considered all this Kazakh cuisine ours, because we used these recipes at home every day. That is, cooking, for example, beshbarmak for our, Russian holiday, was absolutely normal. We did not treat it as the food of some other people, another nationality, there was no such thing. It was just beautiful and delicious...”

Deciding to name the store Boursak, Elena thought about the meaning of this word, began to search... Then she found out not only the etymology of the name, but also what it symbolized.

“It means something like ‘little sun in the hand’. This is friendship, this is kindness, this is union, this is peace. For the Kazakhs, this is so. I really want the series of the trials that has fallen to our lot to end as soon as possible: both the pandemic and other difficult events taking place in the republics of the former USSR. I would like people not to quarrel, but to live together: they would gather, as before, together, and please each other with what they have and what they can...”

Prepared by Alexey Sokolsky



НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА: «МЫ ОТКРЫТЫ ВСЕМ, КТО РАЗДЕЛЯЕТ НАШИ ИДЕАЛЫ»

Бренд детской и подростковой одежды STEFANIA уже давно приобрёл известность в мире детской моды и динамично развивается, имея в активе флагманский бутик в Марбелье (Испания); в лучших торговых центрах Москвы, а также в крупнейших городах России и странах СНГ успешно работает сеть розничных магазинов. О том, какова бизнес-стратегия бренда STEFANIA в настоящий момент и как сеть планирует развиваться в будущем, рассказала основательница и владелица бренда STEFANIA НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА.

– Наталья Евгеньевна, каким был 2021 год для вашей компании и детской моды в целом?

– В первую очередь я хочу отметить, что после ограничений, связанных с пандемией, рынок заметно оживился. Даже когда был пик распространения коронавирусной инфекции, желание современных родителей модно и стильно одевать своих детей не пропало. И в настоящий момент компания сосредоточена на активном развитии собственной розницы и сети франчайзинга, фокусируясь на формате монобрендовых магазинов и корнеров в мультибрендовых торговых центрах. На данный момент мы открыли около 40 магазинов по всему миру. В их число входят наши собственные бутики и широкая франчайзинговая сеть в регионах России и странах СНГ.

– Для любого франчайзи, безусловно, важны меры поддержки, особенно в периоды спада экономики, как, например, во время пандемии. Какую поддержку вы готовы оказать своим партнёрам?

– Мировая ситуация с пандемией, безусловно, внесла свои коррективы в наши планы и работу. До введения ограничений мы строили планы, что будем открывать по 10 новых магазинов в год, пришлось эти планы скорректировать: в 2021 году было открыто три бутика STEFANIA. Несмотря ни на что, мировой кризис только укрепил нас в уверенности, что мы выбрали правильную стратегию развития. Безусловно, мы стараемся облегчить нашим партнёрам вход в бизнес, поэтому у нас нет паушального взноса и роялти. Инвестиции в открытие бутика тоже умеренные – около 3 млн рублей. При этом нашу продукцию отличает высокая маржинальность – торговая наценка для франчайзи составляет от 130% от оптовой цены, а на запуск бутика потребуются 1-3 месяца. При условии, что франчайзи будет выполнять наши рекомендации, усердно работать, он выйдет на полную окупаемость через 1,5-2 года. Эти показатели подтверждаются нашей многолетней практикой: бренд STEFANIA неизменно пользуется популярностью у наших покупателей, большинство из которых становятся постоянными. Тем более что продуманные сочетания внутри коллекций позволяют создавать множество стильных образов. Комплексный подход к созданию коллекций увеличивает стоимость среднего чека и гарантирует высокий уровень выручек

за счёт лояльности покупателей, которые могут совершить покупку полного гардероба в одном магазине.

Поддержка франчайзи оказывается на всех этапах с момента подписания договора: от выбора локации и помощи в согласовании выгодных условий аренды, поддержки в проектировании и организации застройки бутика до маркетинговой поддержки, обучения, помощи в оперативном управлении.

За каждым из наших партнёров закреплены персональный менеджер-куратор и мерчандайзер, в случае каких-либо проблем оперативно вносятся корректировки, но могу отметить, что благодаря точным и индивидуальным расчётам ещё на этапе планирования нам крайне редко приходится что-либо существенно менять.

– Какие регионы России сегодня наиболее перспективны для развития сети?

– Для нас практически нет «неинтересных» регионов. Франшиза STEFANIA успешно развивается как в мегаполисах, так и в небольших городах с населением от 300 тыс. человек. Основными критериями при выборе локации под бутики являются местонахождение и престиж торгового центра.

Хочу отметить, что мы предоставляем своим франчайзи эксклюзивные права на открытие бутиков в небольших региональных городах с населением не более 300 тыс. жителей и приоритетное право на открытие двух последующих магазинов в городах-миллионниках. Сегодня у нас уже несколько партнёров открыли больше одного магазина.

– Что отличает бренд STEFANIA от других в индустрии детской моды?

– У каждого бренда свои особенности. Наша философия – акцент на семье и семейных ценностях. Ведь что может быть важнее семьи и детей? Благородство, чувство стиля, утончённость – я убеждена, что мы должны воспитывать вкус в детях с самого раннего возраста.

– Каковы ваши бизнес-планы на 2022 год?

– Планы по развитию обширны. Основной упор сделан на открытие собственных магазинов в России. Также мы серьёзное внимание уделим достижению высокого уровня онлайн-продаж. Если относиться к своему делу с любовью, то преград не существует!

NATALYA PINYAGINA: “WE ARE OPEN TO EVERYONE WHO SHARES OUR IDEALS”



Children’s and teenage clothing brand STEFANIA has gained popularity in the world of children’s fashion for so long now. It develops dynamically, having a flagship boutique in Marbella (Spain) among its assets; a chain of retail stores operates successfully in the best shopping centers of Moscow, as well as in the largest cities of Russia and the CIS countries. We spoke to NATALYA PINYAGINA, the founder and owner of the STEFANIA brand, about the business strategy of STEFANIA at the moment and development plan of the store chain in the future.

– *Mrs Pinyagina, what was 2021 like for your company and children fashion in general?*

– First of all, I want to note that after the restrictions associated with the pandemic, the market has noticeably revived. Even when there was a peak in the spread of coronavirus infection, the desire of modern parents to dress their children fashionably and stylishly did not disappear. And at the moment the company is focused on the active development of its own retail and franchising network, focusing on the format of mono-brand stores and corners in multi-brand shopping centers. So far, we have opened about 40 stores around the world. These include our own boutiques and a wide franchise network in the regions of Russia and the CIS countries.

– *Support measures are certainly important for any franchisee, especially during the periods of economic downturn, such as during the pandemic. What kind of support are you willing to provide to your partners?*

– The global situation with the pandemic has certainly adjusted our plans and work. Before the introduction of the restrictions, we made plans that we would open 10 new stores a year, but we had to adjust these plans: in 2021 we opened three STEFANIA boutiques. In spite of everything, the global crisis strengthened our confidence that we had chosen the right development strategy.

Of course, we try to make it easier for our partners to enter the business, so we do not have a lump-sum fee and royalties. The opening investments for a boutique are also moderate – about 3 million rubles. At the same time, our products are distinguished by high marginality – the trade margin for franchisees is from 130% of the wholesale price, and it will take 1-3 months to launch a boutique. Provided that the franchisee will follow our recommendations, work hard, he will reach full payback in 1.5-2 years.

These indicators are confirmed by our long years practice: the STEFANIA brand is consistently popular with our customers, most of who become permanent. Moreover, our thoughtful combinations within the collections allow you to create many stylish images. An integrated approach to the creation of the collections increases the cost of the average check and guarantees a high level of revenue due to the loyalty of customers who can purchase a complete look in one store.

Our franchisees are supported at all stages from the moment of signing up the agreement: choosing a location and assistance in negotiating favorable lease terms, support in designing and organizing the development of a boutique, marketing support, training, and assistance in operational management.

Each of our partners has a personal manager-supervisor and a merchandiser, so in case of any problem they would help to adjust plans. But I should note that due to accurate

calculations, we rarely have to change anything significantly.

– *What Russian regions are the most promising for the store chain development today?*

– There are practically no “uninteresting” regions for us. The STEFANIA franchise develops successfully both in metropolitan areas and in small towns with a population of over 300,000 people. The main criteria for choosing a location for boutiques are the location and prestige level of the shopping center.

I want to note that we provide our franchisees with exclusive rights to open boutiques in small regional cities with a population of no more than 300 thousand inhabitants and a priority right to open two subsequent stores in million-plus cities. For today, several of our partners have opened more than one store.

– *What makes the STEFANIA brand different from others in the children’s fashion industry?*

– Each brand has its own characteristics. Our philosophy is an emphasis on a family and family values. After all, what could be more important than family and children? Nobility, a sense of style, sophistication – I am convinced that we should educate taste in children from an early age.

– *What are your business plans for 2022?*

– Our development plans are extensive. The focus is on our own stores opening in Russia. We will also pay serious attention to achieving a high level of online sales. If you treat your business with love, then there are no barriers!



– Юлия, как вы с Алексеем разделяете обязанности в компании?

– Мы работаем в тандеме, оба являемся лидерами и экспертами, но каждый в своей области. Объединяя усилия и имея общую цель, мы год за годом добиваемся желаемых результатов. Если говорить конкретнее, Алексей занимается операционными процессами, цифровизацией, масштабированием. Я – лицо бренда. Мой научный опыт в области эстетической медицины и узнаваемость в профессиональных кругах, не только в России, но и за рубежом, лежат в основе развития бизнеса. Вместе нам удаётся не просто всё держать под контролем, но и брать новые высоты, становиться новаторами в области эстетической медицины.

– С чего начинали лично вы? Каким был ваш профессиональный путь?

– Я начала свою карьеру в 1998 году, работала косметологом в одном из лучших медицинских учреждений города Оренбурга. Позже стремления к профессиональному развитию привели меня в столицу. Здесь я открыла собственную клинику, сначала это были небольшие арендованные кабинеты, но спустя 10 лет «ЭСТЕЛАБ» стала медицинским кластером, объединяющим несколько направлений по уходу, оздоровлению и омоложению лица и тела.

Я всегда интересовалась смежными с косметологией направлениями: нутрициологией, эндокринологией, генетикой – это позволяет работать с пациентом более комплексно. Одной из моих первых разработок стало использование перманентного макияжа в качестве программы коррекции эстетических недостатков. Поиск новых методов и стремление к профессиональному развитию привели меня к тренерской работе. Сегодня я являюсь членом Американского общества лазерной медицины и хирургии (ASLMS), KOL CoolSculpting by Allergan, сертифицированным тренером компании Syneron Candela, IPSEN, GALDERMA.

– Расскажите подробнее о вашей профессиональной квалификации.

– Я являюсь экспертом как в интегративной, так и превентивной медицине. По образованию врач-дерматовенеролог, врач-косметолог, также имею квалификацию врача-онколога. При этом процесс самообразования для меня не прекращается, я всегда с удовольствием отдаю время и силы науке.

– Чем клиника «ЭСТЕЛАБ» отличается от конкурентов?

– Клиника «ЭСТЕЛАБ» размещена в красивом трёхэтажном особняке, расположенном на Патриарших прудах. Мы противники всего универсального и безликого, поэто-

МИССИЯ «ЭСТЕЛАБ» – РЕЗУЛЬТАТИВНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ!



Компания «ЭСТЕЛАБ» – бренд с мировым именем, включающий в себя клинику эстетической медицины, междисциплинарную школу эстетической медицины, собственное производство пигментов, оборудования для цветокоррекции кожи, а также самый крупный в России интернет-магазин профессиональной косметики. За всем этим стоят большой труд, упорство и личностный рост владельцев бизнеса – Юлии и Алексея Чеботаревых. О том, как супруги распределяют ответственность, внедряют новейшие методы ведения бизнеса и разрабатывают собственные продукты, мы узнали от основательницы компании и главного врача клиники «ЭСТЕЛАБ» Юлии Чеботаревой.

му каждый кабинет медицинского центра имеет своё предназначение, например: «Кабинет качества кожи». Он оснащён премиальным оборудованием, оформлен информационными стендами, где подробно рассказывается о методах работы с кожей, есть стеллажи с уходовыми средствами, препаратами, инъекциями. Всё в помещении посвящено определённой тематике. Если говорить о коллективе «ЭСТЕЛАБ», то это первоклассные врачи, отвечающие всем современным требованиям. Я регулярно забочусь о поддержании их знаний, провожу обучение.

– Поговорим о вашем детище: о производстве пигментов для цветокоррекции

кожи. Поделитесь историей создания этого проекта.

– К созданию собственного производства я шла долго: в течение трёх лет совместно с технологом мы изучали пигменты зарубежных коллег, искали формулу идеального цвета, который со временем не утрачивал бы своих цветовых качеств. Многие образцы наших трудов я тестировала на своей коже, и в результате нам удалось добиться желаемого результата. «ЭСТЕЛАБ» стала первой компанией в РФ, которая создала ГОСТ РФ по производству, хранению и транспортировке пигментов для цветокоррекции кожи ареол и рубцов. Далее мы разработали собственные машинки для цветокоррекции из хирургической стали. Их особенность в том, что наконечники можно стерилизовать в автоклаве, ничего подобного на данный момент на рынке не существует.

Производимая нами продукция получила название «Красивое лицо всегда», или Beautiful face forever. Сегодня эти товары широко применяются в различных сферах: для цветокоррекции рубцов и ареол в рамках реконструкции груди после онкологии, в ортопедии, в ожоговых центрах, при коррекции витилиго. Также мы стали одним из ведущих мировых брендов, имеющих собственную сеть обучающих центров, сертификацию, дистрибуцию в ЕС, США, Японии, ОАЭ, Корею, Китае, Южной Африке и на Филиппинах.

– Какие методы цифровизации вы ввели в свою бизнес-модель? Что вам помогает в управлении компанией?

– Для удобства пользователей и усиления SEO-оптимизации сайта Алексей разместил два направления из трёх на одной площадке, теперь информацию о клинике и интернет-магазине, где собрано более 1000 профессиональных линеек косметики и БАД, можно найти по одному адресу: estelab.ru. Бренд «Красивое лицо всегда» – проект, требующий отдельного внимания. На сайте beautiful-face-forever.ru мы информируем гостей о продуктах, их свойствах и назначении, а также предлагаем обучающие курсы для начинающих косметологов, работающих в области перманентного макияжа. В автоматизации процессов и постановке задач для сотрудников нам помогает CRM-система Bitrix, мы очень довольны этим инструментом и с удовольствием им пользуемся.

– Какой вы видите свою компанию в будущем?

– Мы нацелены удерживать лидирующую позицию на рынке и уверенно задавать собственный вектор развития эстетической медицины не только в России, но и в других странах мира. Миссия «ЭСТЕЛАБ» – результативная косметология!



– *Yulia, how do you and Alexei share responsibilities in the company?*

– We work in tandem, both are leaders and experts, but each in his field. Joining forces and having a common goal, we achieve the desired results year after year. More specifically, Alexei deals with operational processes, digitalization and scaling. I am the face of the brand. My scientific experience in the field of aesthetic medicine and recognition in professional circles, not only in Russia but also abroad, is the basis of business development. Together we manage not just to keep everything under control, but also to take new heights and become innovators in the field of aesthetic medicine.

– *Where did you personally start? What was your professional path?*

– I started my career in 1998, worked as a beautician in one of the best medical institutions of Orenburg. Later aspirations for professional development brought me to the capital. Here I opened my own clinic, first they were small rented offices, but 10 years later ESTELAB became a medical cluster, combining several areas of care, recovery and rejuvenation of face and body.

I have always been interested in areas related to cosmetology: nutrition, endocrinology and genetics, which allows me to work with the patient in a more holistic way. One of my first developments was the use of permanent make-up as a program for the correction of aesthetic flaws. The search for new methods and the desire to develop professionally led me to work as a trainer. Today, I am a member of the American Society for Laser Medicine and Surgery (ASLM), KOL CoolSculpting by Allergan, a certified trainer of Syneron Candela, IPSEN and GALDERMA.

– *Tell us more about your professional qualifications.*

– I am an expert in both integrative and preventive medicine. By education: I am a dermatologist, a cosmetologist, and I am also qualified as an oncologist. However, the process of self-education does not stop for me; I always enjoy giving my time and energy to science.

ESTELAB company is a world-known brand that includes aesthetic medicine clinic, interdisciplinary school of aesthetic medicine, own production of pigments, equipment for skin color correction, as well as the largest online store of professional cosmetics in Russia. Behind all this is a lot of hard work, persistence and personal growth of business owners – Yulia and Alexei Chebotarev. About how the spouses distribute responsibility, introduce the latest methods of business and develop their own products, we learned from the founder and chief doctor of the ESTELAB clinic Yulia Chebotareva.

THE MISSION OF ESTELAB IS EFFECTIVE COSMETOLOGY!

– *How does ESTELAB Clinic differ from its competitors?*

– ESTELAB Clinic is located in a beautiful three-storeyed mansion on the Patriarch's Ponds. We are against everything universal and faceless, that is why each room of the medical center has its purpose, for example “The room of skin quality”. It has premium equipment, information stands with detailed instructions on how to work with the skin, racks of skin care products, medications, and injections. Everything in the room is dedicated to a certain topic. If we talk about ESTELAB team, they are first class doctors, who meet all the modern requirements. I regularly take care of maintaining their knowledge and provide training.

– *Let's talk about your brainchild – the production of skin pigments for color correction. Tell us about the history of the creation of this project.*

– It took me a long time to create my own production: for three years, together with the technologist, I studied pigments of foreign colleagues, looking for the formula of the ideal color that would not lose its color qualities over time. I tested many samples of our work on my skin, and as a result we were able to achieve the desired result. ESTELAB was the first company in the Russian Federation, which created GOST RF for production, storage and transportation of pigments for color correction of areolae and scars. Then we developed our own surgical steel color correction machines. Their peculiarity is that the tips can be sterilized in an autoclave, nothing like that exists on the market at the moment.

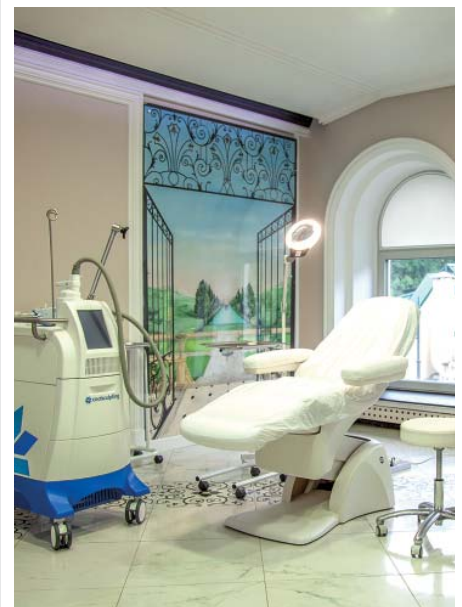
Our products are called “Beautiful face forever” or Beautiful face forever. Today these products are widely used in various spheres: for color correction of scars and areolae within the framework of breast reconstruction after oncology, in orthopedics, in burn centers, in correction of vitiligo. We have also become one of the world's leading brands with our own network of training centers, certification, and distribution in the EU, USA, Japan, UAE, Korea, China, South Africa, and the Philippines.

– *What digitalization techniques have you incorporated into your business model? What helps you run your company?*

– For user convenience and SEO-optimization Alexey placed two of the three directions on one site, now the information about the clinic and the online store, where more than 1000 professional lines of cosmetics and dietary supplements are collected, can be found at one address: estelab.ru. The beautiful-face-forever brand is a project that requires separate attention. At beautiful-face-forever.ru we inform guests about the products, their properties and purpose, as well as offering training courses for aspiring cosmetologists working in the field of permanent makeup. We use the Bitrix CRM system to automate processes and assign tasks to employees, we are very happy with this tool and use it with pleasure.

– *How do you see your company in the future?*

– We want to keep a leading position in the market and steadily set our own vector of development of aesthetic medicine, not only in Russia but also in other countries. The mission of ESTELAB is effective cosmetology!





С 2019 года в РФ начала свою работу программа обязательной маркировки товаров. На сегодняшний день такой маркировке уже подлежат молочная продукция, упакованная вода, лекарства, табак, товары лёгкой промышленности, обувь, шубы, духи и туалетная вода, шины и покрышки, фотоаппараты и некоторые другие товары.

В настоящий момент уже завершены пилотные проекты по маркировке велосипедов и кресел-колясок, ведётся эксперимент в нескольких товарных группах: это БАД, пиво и слабоалкогольные напитки, антисептики и медицинские изделия. Одним из ключевых партнёров национальной системы маркировки товаров «Честный ЗНАК» является компания «Скандрайв», о которой более подробно мы узнали у её управляющего партнёра Сергея Ватажицына.

«СКАНДРАЙВ» – разработчик программного обеспечения для маркировки

– Расскажите, пожалуйста, какие направления работы сегодня охватывает «Скандрайв»?

– На сегодняшний день мы занимаемся разработкой, продажей и технической поддержкой программного обеспечения Total Mark, которое используется для внедрения маркировки на производствах. Для повышения эффективности внедрения маркировки в новых товарных группах в рамках партнёрства с системой «Честный ЗНАК» мы осуществляем активное участие в экспериментах на производствах. Помимо этого, мы принимаем активное участие во всех мероприятиях оператора системы маркировки «Честный ЗНАК», направленных на популяризацию маркировки товаров и повышение эффективности её внедрения.

– Расскажите подробнее о Total Mark.

– Total Mark – это программное обеспечение, которое максимально упрощает взаимодействие с системой маркировки «Честный ЗНАК». В нём есть весь функционал, требующийся для маркировки товаров: от заказа кода маркировки до вывода товара из оборота, включая формирование самой этикетки. Более подробно ознакомиться с продуктом можно на сайте: <https://mark-solutions.ru/>.

– Какие компании являются клиентами ООО «Скандрайв»?

– Мы работаем с компаниями самого разного уровня: от микробизнеса до крупных игроков рынка.

– Какова география работы вашей компании?

– Мы осуществляем нашу деятельность практически на всей территории РФ и в странах Таможенного союза.

– С какими товарными группами вы уже готовы работать?

– Мы готовы к работе с производителями и импортёрами молочной продукции, воды,

пива, обуви, товаров лёгкой промышленности, шин и покрышек, велосипедов, духов и парфюмерии, фотокамер, БАД, антисептиков, альтернативной табачной продукции, медизделий.

– Этот список будет расширяться?

– Да, конечно. Минпромторг регулярно добавляет товарные группы, мы, соответственно, адаптируем наше ПО для работы с ними.

– Какое оборудование требуется для маркировки товаров?

– Аппликаторы, принтеры прямого нанесения, камеры машинного зрения, отбраковщики. Малый бизнес, как правило, может обойтись принтерами этикеток и сканерами или терминалами сбора данных. Упомянутое оборудование позволяет сделать процесс маркировки почти полностью автоматизированным, участие человека здесь сведено к минимуму.

– Такой набор оборудования требуется даже малому бизнесу?

– Для тех, кто только начал свой коммерческий путь, подойдут готовые комплекты, разработанные нашей командой. Готовые комплекты на сегодняшний день есть для производителей молочной продукции, воды в 19-литровых бутылках и пива в кегах. В данные комплекты входят необходимые тарифы программного обеспечения Total Mark, пожизненная лицензия Mobile Mark, терминал сбора данных, ручной аппликатор и принтер этикеток. Есть также более бюджетные варианты комплектов, состоящие из программного обеспечения и принтера этикеток, которые подходят исключительно микробизнесу.

– Расскажите, какие проекты по внедрению решений для маркировки уже реализованы?

– Среди уже реализованных кейсов можно вспомнить следующие компании: Lindstrom, Mothercare, CCC Russia, Mercedes, Brunello Cucinelli, Guess, Mustang, ООО «Монэкс Трейдинг», ГК «Единая Европа», ЗАО НПО «Химсинтез», ООО «Эгида Поволжья», ООО «Фабрика грёз», ООО «Фабрика Фрост», ООО «Космол», ООО «Жанетт», Zenden, Ralf Ringer, «Эмальто – обувь», ООО «Очёрский завод напитков», ООО «Сияние Севера», а также ещё более 200 производителей и импортёров.

– Встречаются ли какие-либо проблемы при внедрении маркировки на сложных производствах?

– Да, действительно, непростые ситуации, требующие доработок ПО и нестандартных решений при внедрении оборудования, встречаются, но мы оперативно и успешно их решаем.

– Поделитесь, пожалуйста, планами компании на будущее. Есть ли какие-либо изменения в вопросе внедрения маркировки в связи с новыми макроэкономическими условиями?

– В планах – как и говорил ранее, проработка расширения товарных групп, с которыми мы готовы работать. Большой пласт работы на сегодняшний день ведётся в вопросах расширения перечня оборудования, способного работать с нашим программным обеспечением. Помимо этого, конечно, мы продолжаем улучшать Total Mark, чтобы взаимодействие с системой «Честный ЗНАК» для наших действующих и новых партнёров было ещё более простым и комфортным. Что касается вопроса макроэкономических изменений, то маркировку они не затронут. График внедрения всех экспериментальных и новых товарных групп на сегодняшний день остаётся без изменений.

Подготовила Эльвина Антрева



SCANDRIVE – a software developer for product marking

Since 2019 the program of mandatory goods marking has begun its work in the Russian Federation. To date, there is already a list of the goods subject to the mandatory marking, including dairy products, packaged water, medicines, tobacco, light industry goods, shoes, fur coats, perfumes and toilet water, tires, cameras and some other goods.

At the moment, the pilot projects for marking bicycles and wheelchairs have already been completed. And an experiment in several product groups – dietary supplements, beer and low-alcohol drinks, antiseptics and medical products, is underway.

One of the key partners of the Chestny ZNAK national product marking system is the Scandrive company. To learn more about it we talked to the managing partner Sergey Vatazhitsyn.

– Please, could you tell us what areas of work does Scandrive cover today?

– Today we are engaged in the development, sale and technical support of the Total Mark software, which is used to introduce marking in production. In order to increase the effectiveness of the implementation of marking in new product groups, we actively participate in the production experiments in the framework of the partnership with the Chestny ZNAK system. In addition, we take an active part in all the Chestny ZNAK marking system operator's activities aimed at popularizing product marking and increasing the efficiency of the implementation.

– Tell us more about Total Mark.

– Total Mark is a software that simplifies the interaction with the Chestny ZNAK

marking system as much as possible. It has all the functionality required for marking goods: from ordering a marking code to removing goods from circulation, including the formation of the mark itself. More details about the product you can find on the website <https://mark-solutions.ru/>.

– What companies are the Scandrive LLC clients?

– We work with companies of various levels from micro businesses to large market players.

– What is the geography of your company?

– We carry out our activities in almost the entire territory of the Russian Federation and in the countries of the Customs Union.

– What product groups are you ready to work with?

– We are ready to work with manufacturers and importers of dairy products, water, beer, shoes, light industry goods, tires, bicycles, perfumes and perfumes, cameras, dietary supplements, antiseptics, alternative tobacco products, medical products.

– Will this list expand?

– Yes, sure. The Ministry of Industry and Trade adds product groups regularly, and we, accordingly, adapt our software to work with them.

– What equipment is required for goods marking?

– Applicators, direct application printers, machine vision cameras, quality checker. Small businesses can usually do with caption strip printers and scanners or data collection terminals. The mentioned equipment makes it possible to make the marking process almost completely automated, human participation is minimized here.

– Is such a set of equipment required even for small businesses?

– For those who have just started their commercial way, our team have developed ready-made kits that suits such businesses well. Today there are ready-made kits for producers of dairy products, water in 19-liter bottles and beer in kegs. These kits include the required Total Mark software rates, Mobile Mark lifetime license, data collection terminal, manual applicator and mark printer. There are also more budget options of the kits consisting of the software and a mark printer that are suitable exclusively for micro businesses.

– Tell us, what projects for the marking implementation have already been implemented?

– Among the already implemented cases, we can recall the following companies: Lindstrom, Mothercare, CCC Russia, Mercedes, Brunello Cucinelli, Guess, Mustang Dream Factory, Frost Factory LLC, Kosmol LLC, Jeanette LLC, Zenden, Ralf-Ringer, Emalto – Shoes, Ocher Beverage Plant LLC, Radiance of the North LLC, and 200 more manufacturers and importers.

– Are there any problems in the implementation of the marking in complex industries?

– Yes, indeed, there are difficult situations that require software improvements and non-standard solutions when implementing equipment, but we solve them quickly and successfully.

– Please, tell us about the company's plans for the future. Are there any changes in the implementation of marking in connection with the new macro-economic conditions?

– The plans, as I said earlier, are to study the expansion of product groups with which we are ready to work. A large layer of work is currently being carried out in matters of expanding the list of equipment capable of working with our software.

Of course, we continue to improve Total Mark to make interaction with the Chestny ZNAK system even easier and more comfortable for our existing and new partners. As for the issue of macro-economic changes, they will not affect marking. The schedule for the introduction of all experimental and new product groups remains unchanged today.

Authoried by Elvina Aptreeva





Ирина Зуй:

«Я не проиграла ни одного иска об оспаривании лизинговых сделок в процедуре банкротства»

Издание RBG с удовольствием провело очередное увлекательное интервью с нашим добрым другом и партнёром, отличницей юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, действующим адвокатом Московской областной коллегии адвокатов, участником рейтинга The Best Lawyers In Russia – очаровательной и остроумной Ириной Зуй.

сотрудничаю с известными в России арбитражными управляющими.

– Каким образом должен действовать предприниматель, почувствовавший, что у его бизнеса возникли проблемы, которые могут привести к банкротству или другим неблагоприятным последствиям?

– Необходимо понимать, что значительно эффективнее предотвратить проблему, нежели в пожарном порядке заниматься её экстренным устранением. Чем раньше предприниматель или компания обратится к грамотному адвокату, тем с большей вероятностью удастся выстроить структуру бизнеса таким образом, чтобы компания была защищена от банкротства. Возможно, выстроить бизнес-процессы так, что даже в случае создания тяжёлой финансовой ситуации в максимальной степени сохранить активы компании и не позволить конкурентам завладеть ими. В силу указанных выше причин я всегда рекомендую бизнесу обращаться за помощью к адвокату загодя, не для «спасения», а для выстраивания правильных бизнес-процессов, для обучения бухгалтерии, создания правовой «подушки безопасности».

– Ирина, как вас можно найти, как получить ценную консультацию, договориться о личной встрече, завязать деловые отношения?

– Мои контакты вы легко найдёте на нашем сайте advocare.ru, в моих социальных сетях «Фейсбук» и «Инстаграм». Всегда рада ответить вам, проконсультировать и помочь вашему бизнесу.

Подготовил Вячеслав Тютелев

– Ирина, нашим читателям и новым подписчикам будет интересно узнать: как давно вы занимаетесь адвокатской практикой и почему в своей жизни выбрали именно это направление?

– Адвокатской практикой занимаюсь с 2002 года, я сдала квалификационный экзамен на получение статуса адвоката практически сразу после обучения на юридическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова, который окончила с отличием.

– Как участник рейтинга The Best Lawyers In Russia, действующий адвокат Московской областной коллегии адвокатов, расскажите, пожалуйста, какими преимущественно делами вы занимаетесь в настоящий момент?

– В первую очередь я занимаюсь делами в сфере реализации банкротного законодательства, представляю интересы доверителей – и физических, и юридических лиц, являющихся как должниками, так и кредиторами в процедуре банкротства. Защищаю клиентов от исков конкурсных управляющих в банкротном процессе о признании сделок недействительными. Разрабатываю сложные позиции по защите менеджмента организации-банкрота от заявлений конкурсных управляющих о привлечении к субсидиарной ответственности. Осуществляю полное юридическое сопровождение процедуры банкротства для должника. Веду дела конкурсных управляющих в судах, защищаю их от необоснованных нападков кредиторов, помогаю конкурсным управляющим доказать, что те или иные попытки включиться в реестр кредиторов с аффилированной задолженно-

стью противозаконны и необоснованны. Часто сопровождаю обращение доверителя (как лизинговой компании, так и лизингополучателя) в лизинговых правоотношениях. Занимаюсь общегражданской практикой, традиционной для цивилиста, – полное правовое сопровождение деятельности компании и её сделок. Составляю анализ договорной базы компании и провожу юридический аудит деятельности предприятия.

– В одном из интервью нашему изданию вы говорили о том, что за годы вашей адвокатской деятельности вы не проиграли ни одного спора, связанного с практикой банкротства в лизинге. Ваша череда побед продолжает расти?

– Да, действительно, я не проиграла ни одного иска об оспаривании лизинговых сделок в процедуре банкротства – ни одна лизинговая компания, таким образом, не пострадала от недобросовестных действий конкурсного управляющего лизингополучателя, признанного банкротом.

– Кто сегодня является вашими клиентами? Как вы считаете, насколько сильно они вам доверяют?

– Моими клиентами являются как иностранные компании, так и российский бизнес, в том числе IT-компании, крупные арендодатели, которым необходимы постоянная судебная поддержка и менеджмент кредитных организаций по искам о привлечении к субсидиарной ответственности, известные лизинговые компании, как российские, так и иностранные. Также я

RBG had the pleasure of conducting another fascinating interview with our good friend and partner, an excellent student of the Law Department of Lomonosov Moscow State University, acting lawyer of the Moscow Regional Bar Association, a member of The Best Lawyers In Russia, charming and witty Irina Zuy.

Irina Zuy:

“I have not lost a single lawsuit challenging leasing transactions in bankruptcy proceedings”

– Irina, our readers and new subscribers will be interested to know how long you are engaged in the practice of law and why in your life you have chosen this direction?

– I have been practicing law since 2002, I passed the bar qualification exam almost immediately after I graduated with honors from Lomonosov Moscow State University Law School.

– As a member of The Best Lawyers In Russia, an active attorney with the Moscow Regional Bar Association, could you please tell us about the cases you are currently involved in?

– First of all I deal with cases of implementing bankruptcy law, representing clients – both individuals and legal entities, which are both debtors and creditors in bankruptcy proceedings. I defend clients against claims of bankruptcy trustees in bankruptcy proceedings, to invalidate transactions. Developing a complex position to protect the management of the bankrupt organization from the statements of bankruptcy trustees to prosecute for vicarious liability. Providing full legal support of the bankruptcy procedure for the debtor. Leading the cases of bankruptcy trustees in the courts, protecting them from unfounded attacks creditors, helping bankruptcy trustees to prove that these or other attempts to be included in the register of creditors with affiliated debts are illegal and unreasonable. Often I represent clients (both leasing company and lessees) in leasing legal relations. I am engaged in general civil practice, traditional for a civilian – full legal support of the company and its transactions. I make the analysis of contractual base of the company and carry out the legal audit of the enterprise.



– In an interview to our edition you said that during the years of your practice you have not lost a single dispute related to the practice of bankruptcy in leasing? Does your winning streak continue to grow?

– Yes, indeed, I have not lost a single lawsuit challenging leasing transactions in bankruptcy proceedings – not a single leasing company has thus suffered from bad faith actions of the bankruptcy trustee of a lessee declared bankrupt.

– Who are your clients today and how much confidence do you think they have in you?

– My clients are both foreign companies and Russian businesses – including IT-companies, large landlords who need continuous legal support, management of credit organizations on suits of subsidiary liability, well-known leasing companies, both Russian and foreign. I also work with renowned insolvency administrators in Russia.

– How should an entrepreneur who has felt that his business has problems, which could lead to bankruptcy or other unfavorable consequences, act?

– It is important to understand that it is much more effective to prevent a problem than it is to deal with it urgently. The earlier an entrepreneur or company contacts a competent attorney, the more likely it will be possible to build a business structure so that the company is protected from bankruptcy. It is possible to build a business structure in such a way that even in the case of a difficult financial situation to the maximum extent to preserve the assets of the company and not allow competitors to take possession of them. For the above reasons I always recommend businesses to apply for help to a lawyer in advance, not for “salvation”, but to build the right business processes, to train the accounting department, to create a legal “safety cushion”.

– Irina, how can I find you, get valuable advice, make an appointment for a personal meeting, establish a business relationship?

– You can easily find my contacts at our website advocare.ru, in my social networks Facebook and Instagram. I am always happy to answer you, give you advice and help your business.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev

Найти истинную причину заболевания и избавиться от него навсегда, быть здоровым и повышать уровень эффективности своих ресурсов – для Mitra Clinic нет ничего невозможного! Вячеслав Дегтярев, основатель и генеральный директор клиники, рассказал о разнице настоящей диагностики заболеваний и «стандартной», а также о преимуществах и результативности персонализированной медицины.



– Вячеслав Владимирович, на сайте Mitra Clinic можно прочесть: «Первая частная клиника в Москве по выявлению причин заболеваний человека». Но, казалось бы, так вполне можно сказать про любой обычный диагностический центр. Скажите, в чём специфика Mitra Clinic?

– Mitra Clinic называют одним из флагманов российского практического биохакинга. Как известно, биохакинг – комплексная и сбалансированная система контроля над здоровьем, основанная на определении жизненных показателей конкретного человека и направленная на продление жизни и улучшение её качества. Она включает настройку всех жизненно важных функций и процессов организма: от всесторонней диагностики, контроля циркадных ритмов бодрствования и сна до подбора питания, физических нагрузок, улучшения мозговой деятельности и эмоционального состояния.

Очевидно, что диагностика – лишь 1/10 в «дорожной карте» Mitra Clinic. О «дорожной карте» мы писали в наших прошлых публикациях. Говоря подробнее о специфике диагностики, стоит рассмотреть следующие вопросы: «Откуда у человека появилась аллергия?», «Что стало источником её появления?» или, например, «Что стало причиной появления кардиологических проблем?», «Почему появились кашель, насморк?», «Почему больной заболел именно гриппом, а не ОРВИ?». Кто может ответить на подобные вопросы с высокой степенью уверенности?.. А вот Mitra Clinic, благодаря всесторонней диагностике, не просто даёт ответы на такие вопросы, но и предлагает решения, которые могут, к примеру, навсегда избавить человека от любого вида аллергии! Как это было, например, со мной...

– На какие вопросы отвечает персонализированная медицина? Почему данная методика не применяется в государственных медицинских учреждениях?

– В первую очередь персонализированная медицина весьма дорогостоящая. Кро-



Mitra Clinic:

«Наша цель – ваше активное долголетие!»

ме того, в государственных учреждениях медицина – это «про болезнь», а не «про здоровье»...

Человек, желающий получить персонализированное комплексное исследование здоровья, не обязательно должен иметь проблемы с ним. Это может быть совершенно здоровый человек, который решил создать ещё более эффективную версию самого себя, так сказать, «взломать» возможности своего организма, заставив его работать в нужном ему режиме. Не думаю, что многие медучреждения в России захотят заниматься пациентом, которого не нужно лечить! А многие врачи, к сожалению, банально не знают, что существуют такие практики. Часто в государственном медицинском учреждении можно услышать фразу: «Зачем вам сдавать анализы, раз вы и так здоровы? Только лишние расходы». Но мы считаем, что это инвестиции в будущее! Вот и ответ на ваш вопрос: персонализированная медицина предлагает методы, подходы, варианты лечения или укрепляющие оздоровительные практики, основанные на индивидуальных особенностях конкретного человека.

– Какой спектр услуг вы предлагаете своим клиентам? Каких реальных результатов добиваются пациенты после прохождения лечения в Mitra Clinic?

– В Mitra Clinic мы проводим комплексную и глубокую диагностику всего организма, определяем индивидуальные жизненные и физиологические показатели с последующим построением индивидуальных программ, направленных на продление жизни и улучшение её качества, на повышение умственной и физической работоспособности, выносливости и привлекательности.

Каждый пациент Mitra Clinic получает гарантированное снижение метаболического и биологического возраста, фиксируемого средствами доказательной медицины. Мы помогаем предотвратить болезни путём установления здорового образа жизни и

контроля за своими показателями на всём её протяжении. Уже через несколько месяцев прохождения программы пациент выходит на совершенно иной уровень работоспособности, эффективности и эмоционального состояния. И выглядит более привлекательно даже до посещения косметолога, так как нормализуется вес и повышается уровень энергии.

– Как чувствует себя медицинское сообщество в условиях текущего кризиса? Появлялись ли на Mitra Clinic санкции? Если да, в каком ключе?

– Mitra Clinic – клиника, уже ставшая популярной не только в России, но и за её пределами: среди наших ключевых пациентов, а это порядка 80%, были представители Франции, Германии, Австрии, Швейцарии, Великобритании, США, Омана, Китая, Саудовской Аравии, Словении, Казахстана, ОАЭ, Израиля. Как вы заметили, я сказал «были»...

Период пандемии и санкций некоторым образом сказался на численности наших клиентов: на сегодняшний день у нас в основном все пациенты из Москвы и других регионов России. Восемь из десяти наших клиентов приходят по рекомендации родных, друзей, коллег.

– Над чем вы, как руководитель уникального в своём роде частного медицинского центра, работаете сегодня? Поделились своими планами на будущее.

– Россия – самая энергичная и пассионарная страна с прекрасными людьми. Просто посмотрите на нашего президента, предпринимателей, спортсменов, молодых ребят и девушек – разве есть в мире кто-то лучше? Мы помогли, помогаем и впредь будем помогать нашим согражданам становиться счастливыми, живущими прекрасной, насыщенной, здоровой и долгой жизнью – вот над этим мы и работаем сегодня, с этим связываем наши планы на будущее!

Беседовала Дарья Бакарина

Mitra Clinic: “Our goal is your active longevity!”

To find the true cause of the disease and get rid of it forever, be healthy and increase the efficiency of your resources – nothing is impossible for Mitra Clinic! Vyacheslav Degtyarev, the founder and CEO of the clinic, spoke about the difference between real and “standard” diagnostics of diseases, as well as about the benefits and effectiveness of personalized medicine.



– Mr. Degtyarev, on the website of Mitra Clinic one can read: “The first private clinic in Moscow to identify the causes of human diseases.” But it would seem that this can be said about any conventional diagnostic center? What are the specifics of Mitra Clinic?

– Mitra Clinic is one of the flagships of Russian practical biohacking. As you know, biohacking is a complex and balanced system of health control based on determining the vital signs of a particular person and aimed at prolonging life and improving its quality. It includes resetting of all the vital functions and processes of the body: from comprehensive diagnostics, circadian rhythms control of wakefulness and sleep to the selection of nutrition, physical activity, brain activity and emotional state improvement.

It is obvious that diagnostics is only 1/10 in the Mitra Clinic “road map”. We wrote about the “road map” in our previous publications. Speaking in more detail about the specifics of diagnosis, it is worth considering the following questions: “Where did a person get an allergy?”, “What was the source of its appearance?” or, for example, “What caused the appearance of cardiac problems?”, “Why did the cough, head cold appear?”, “Why did the patient fall ill with the flu, and not with ARVI?”. Who can answer such questions with a high degree of certainty?... But Mitra Clinic, thanks to comprehensive diagnostics, not only gives answers to such questions, but also offers solutions that can, for example, rid a person of any kind of allergy forever! As it was, for example, with me...

– What questions does personalized medicine answer? Why is this technique not used in public medical institutions?

– First of all, personalized medicine is very expensive. In addition, in state institutions, “medicine” is “about illness”, and not “about health”...

A person who wants to receive a personalized comprehensive health study does not



necessarily have to have problems with it. It can be a completely healthy person who has decided to create an even more effective version of himself, so to speak, to hack the capabilities of his body, forcing it to work in the way he or she needs. I do not think that many medical institutions in Russia will want to deal with a patient who does not need to be treated!

And, unfortunately, many doctors simply do not know that such practices exist. In a state medical institution you can often hear the phrase: “Why do you need to do tests, since you are already healthy? Just extra expenses.” But we believe that this is investment in the future! Here is the answer to your question: personalized medicine offers methods, approaches, treatment options, or strengthening wellness practices based on the individual characteristics of a particular person.

– What range of services do you offer to your clients? What real results do patients achieve after undergoing treatment at Mitra Clinic?

– At Mitra Clinic we conduct a comprehensive and in-depth diagnosis of the whole organism, determine individual vital and physiological indicators, followed by the construction of individual programs aimed at prolonging life and improving its quality, increasing mental and physical performance, endurance and attractiveness.



Each patient of Mitra Clinic receives a guaranteed reduction in metabolic and biological age, fixed by means of evidence-based medicine. We help to prevent diseases by establishing a healthy lifestyle and monitoring your performance throughout it. Within a few months of completing the program, the patient reaches a completely different level of performance, efficiency and emotional state. And he or she looks more attractive even before visiting an esthetician, as the weight normalizes and energy levels increase.

– How does the medical community feel in the current crisis? Have the sanctions affected Mitra Clinic? If yes, in what way?

– Mitra Clinic is a clinic that has already become popular not only in Russia, but also abroad: among our key patients, and this is about 80%, there were representatives of France, Germany, Austria, Switzerland, the Great Britain, the USA, Oman, China, Saudi Arabia, Slovenia, Kazakhstan, the UAE, Israel. As you can see, I said “were”...

The pandemic and sanctions period have affected the number of our clients in some way: today we mainly have patients from Moscow and other regions of Russia. Eight out of ten of our clients come on recommendation of relatives, friends, colleagues.

– What are you working on today as the head of a unique private medical center? Please, share your plans for the future.

– Russia is the most energetic and passionate country with wonderful people. Just look at our President, entrepreneurs, athletes, young guys and girls – is there anything better in the world? We helped, help and will continue to help our citizens to become happy, to live a beautiful, rich, healthy and long life – this is what we are working on today, and we link our plans for the future with this!

Interviewed by Daria Bakarina

Марина Шилкина, BUSINESSFOX: «НАША ЦЕЛЬ – СТАНОВЛЕНИЕ ЛИЧНОСТИ!»



Программа от BUSINESSFOX – это не просто изучение финансовой грамотности с дошкольного возраста, но и разработка бизнес-проектов, первый заработок на собственных идеях, а также возможность найти инвестора, приняв участие в ТВ-шоу на популярном канале! Для многих детей получение бизнес-образования становится путёвкой в жизнь, ведь окончившие курс становятся самостоятельными людьми, способными поставить цель на будущее и осознанно подойти к выбору профессии. Обо всех особенностях бизнес-обучения, а также о концепции нового шоу на канале CTC-kids нам рассказала руководитель сети школ BUSINESSFOX и продюсер программы «Недетский бизнес» Марина Шилкина.

– Марина Александровна, расскажите, что вы вкладываете в понятие «детская финансовая грамотность»? Какими навыками и чертами характера должен обладать ребёнок, чтобы ему было интересно обучаться азам бизнеса?

– Финансовая грамотность – знание, основанное на экономических понятиях о предпринимательстве и работе финансовых структур. Изучение данной дисциплины даёт ребёнку большие возможности, перед ним открывается новый мир, в котором он может не просто раскрыть свои таланты, но и реализовать себя в будущем как предприниматель.

Однако я считаю необходимым разделять понятие финансовой грамотности для детей, исходя из особенностей разных возрастных групп, и прививать ценность этих знаний методично, с особым подходом. С пятилетними детьми мы не говорим о сложных экономических терминах, а знакомим их с азами дисциплины: объясняем, что такое деньги, откуда они появились, как люди могут их заработать и почему в разных странах разная валюта. Финансовая грамотность – обширный пласт знаний, который решает множество задач, учит мастерству самопрезентации, критического мышления, soft skills, проектной деятельности, а также развивает логику, память и внимание.

В любом деле главное – заинтересованность и личное желание, но для достижения хороших результатов в данной области ребёнок должен обладать такими чертами, как упорство, стремление к знаниям и высокий уровень амбиций. Родителям стоит обратить внимание на умение ребёнка анализировать, воспринимать информацию, быть креативным, способным к общению, смелым и находчивым.

– Чему учатся дети в школе BUSINESSFOX на протяжении 13 лет?

– Основная цель обучения в том, чтобы к 18 годам, когда происходит становление личности, ребёнок был готов к взрослой жизни, способен к любым видам коммуникации, принятию решений, разрешению ситуаций и профессионально ориентирован.

На протяжении всего курса дети учатся жить. Жить так, как будет лучше для них самих, а для этого надо понимать свои желания и знать, как их можно исполнить. Программа курса включает в себя следующие дисциплины: основы финансовой грамотности, изучение шестисот видов профессий, основы предпринимательства и инвестирования, основы коммуникативного общения, принципы критического мышления, методы создания и защиты проектов, основы ЗОЖ.

– Какие существуют формы обучения? Приносит ли хорошие результаты онлайн-обучение?

– Обучение в нашей школе возможно в двух форматах: онлайн и офлайн. Безусловно, оба варианта имеют свои особенности и неоспоримые преимущества, но результат от любого из них превосходит все ожидания.

– Обучение длительное: насколько дорого стоят курсы?

– Стоимость занятий в школе BUSINESSFOX достаточно демократичная.

Для Московского региона месяц очных занятий стоит в пределах 5000 рублей, дистанционное обучение в формате онлайн – 3500 рублей в месяц. Цены в других регионах, где располагаются наши центры, ещё ниже.

– Кто ваши менторы? Как вы подбираете людей в команду?

– Менторы – основополагающая часть механизма всей программы. Занятия в школе ведутся с учётом индивидуальных способностей каждого ребёнка и в игровой форме. Я ценю в коллегах увлечённость, самоотдачу, стремление к развитию, креативное мышление и внимательность к детям. Несомненно, я обращаю внимание на образование, квалификацию и опыт, но главное в подборе кадров – собственное впечатление от человека.

– Расскажите про реальные деньги от BUSINESSFOX и о том, как дети за счёт них могут осуществлять покупки в интернет-магазине.

– В рамках нашей школы присутствует весьма интересная система кешбэка. Дети получают часть из оплаченных за обучение средств назад на специальный счёт, который хранится в личном кабинете учащегося. Ученики могут самостоятельно использовать заработанные на занятиях средства на покупку развлекательного или обучающего материала из фирменного интернет-магазина BUSINESSFOX. Сам кешбэк рассчитывается в зависимости от возрастной группы учеников и может варьироваться в диапазоне от 900 до 9000 рублей в год. Важно, чтобы ребёнок, применив полученные знания, сам решил: накопить деньги или потратить их на то, что необходимо сейчас.

– Расскажите о проекте «Недетский бизнес». Как давно вы запустили видеоформат? Какие дальнейшие планы строите в рамках проекта?

– Зимой 2021-2022 гг. состоялось грандиозное событие в жизни BUSINESSFOX. Мы заключили контракт с медиахолдингом CTC на выпуск собственного шоу о финансовой грамотности «Недетский бизнес» на канале CTC-kids. У того, что мы придумали, нет аналогов. Главные участники шоу – дети, у которых есть идея для стартапа или свой действующий бизнес. Они должны не только достойно представить свой проект, но и оригинально защитить его. Конечно, всех секретов я раскрыть не могу, но поверьте: будет очень интересно и весело. О предстоящих выпусках мы обязательно сообщим в социальных сетях. Ну а если у читателей RBG есть дети, которым от 9 до 18 лет, и они готовы включиться в творческий процесс вместе с BUSINESSFOX, то добро пожаловать на кастинг! Мы рады всем!

Беседовала Дарья Бакарина

**Marina Shilkina,
BUSINESSFOX:**

**“OUR GOAL IS
TO DEVELOP A
PERSONALITY!”**



The BUSINESSFOX program provides not only financial education at preschool age, but also the development of business projects, the first income from your own ideas and the opportunity to find an investor by taking part in a TV show on a popular channel! For many children the business education becomes the ticket to life, because graduates become independent people, able to set goals for the future and consciously choose their career. Marina Shilkina, Head of the BUSINESSFOX school network and the producer of Unchildish Business tells us about all the features of business education and the concept of the new show on CTC-kids channel.

– *Ms. Shilkina, can you tell us what you mean by the children's financial literacy concept? What skills and character traits a child should have to be interested in learning the basics of business?*

– Financial literacy is the knowledge based on economic concepts about entrepreneurship and financial structures. The study of this discipline gives the child great opportunities and opens up to him or her a new world, where he or she cannot just reveal their talents, but also to realize themselves in the future as an entrepreneur.

However, I believe it is necessary to separate the concept of financial literacy for children, taking into account the characteristics of different age groups, and to instill the value of this knowledge methodically, with a special approach. We don't talk to five-year-olds children about difficult economic terms, we introduce them to the basics of the discipline: we explain what money is, its origin, how people can earn it, and reasons for the different currencies in different countries. Financial literacy is a wide layer of knowledge, which solves many problems, teaches skills of self-presentation, critical thinking, soft-skills, project activity, and also develops logic, memory and attention.

The most important thing in any activity is interest and personal desire, but to achieve good results in this area, a child must have such traits as persistence, pursuit of knowledge, and a high level of ambition. Parents should pay attention to the child's ability to analyze, perceive information, be creative, capable of communication, courageous and inventive.

– *What do children learn at BUSINESSFOX during 13 years?*

– The main goal of education is that by the age of 18, when the formation of personality takes place, the child is ready for adult life, capable of any kind of communication, decision-making, resolving situations and is professionally oriented.

Throughout the course, children learn how to live. To live in the way which is best for them, and for this purpose it is necessary to understand their aspirations and to know how they can be fulfilled. The program of the course includes the following disciplines: basics of financial literacy, study of 600 kinds of professions, basics of business and investment, basics of communicative skills, principles of critical thinking, methods of creating and defending projects, basics of HLS.

– *What forms of study are available? Does online learning bring good results?*

– There are two forms of learning at our school: online and offline. Of course, both options have their own features and undeniable advantages, but the results of any of them surpass all expectations.

– *Training is long: how much do the courses cost?*

– The price for the lessons at BUSINESSFOX is quite democratic. In the Moscow Region one month of full-time classes is about 5000 roubles, e-learning courses are 3500 roubles a month. The prices in other regions where our centers are located are even lower.

– *Who are your mentors? How do you select people in the team?*

– Mentors are the fundamental part of the mechanism of the whole program. Classes at school are conducted taking into account the individual abilities of each child, and in a playful way. I value my colleagues' enthusiasm, dedication, desire to develop, creative thinking and attention to the children. Undoubtedly, I pay attention to education, qualification and experience, but the main thing in the selection of personnel is my own impressions of the person.

– *Tell us about real money from BUSINESSFOX and how children can use it to make purchases at the online store.*

– Our school has a very interesting cashback system. Children receive a portion of their school payments back into a special account, which is kept in the student's personal cabinet. The students can use the money earned during the classes independently to buy entertaining or teaching materials from the BUSINESSFOX company Internet-shop. The cashback is calculated depending on the age group of the students and can vary from 900 to 9000 roubles per year. It is important that the child, having applied the acquired knowledge, decides for himself/herself whether to save money or to spend it on something he/she needs right now.

– *Tell us about the Unchildish Business project? How long have you been working on the video format? What further plans do you have for the project?*

– A great event in the life of BUSINESSFOX took place in the winter of 2021-2022. We signed a contract with the CTC Media holding company to produce our own financial literacy show, Unchildish Business, on the CTC-kids channel. What we came up with is unparalleled! The main participants of the show are children who have their own idea for a startup or an existing business. They should not only present their projects with dignity, but also to defend them in an original way. Of course, I can't reveal all the secrets, but trust me: it will be very interesting and amusing. We'll let you know about upcoming editions in social networks. Well, if you are a reader of RBG and you have kids between 9 and 18 years old and you're ready to join our creative process with BUSINESSFOX, you are welcome to the casting! We are glad to everyone!

Prepared by Daria Bakarina



Улыбка – это свобода! Вызвать её порой так легко, но сколько энергии скрыто в этом еле уловимом проявлении эмоций! Через улыбку мы передаём и ощущаем симпатию, одобрение, радость, благодарность. Стоит ли отказывать себе в удовольствии без стеснения наполнять этот мир счастьем? Проблемы эстетики и здоровья зубов сегодня решаются быстро, доступно и безболезненно. Главное – найти своего доктора и довериться его профессионализму. Эффективные методики лечения Avroaclinic и междисциплинарный подход помогают незамедлительно и качественно восстанавливать стоматологическое здоровье пациентов и делать их уверенными и счастливыми на долгие годы. О том, что такое бизнес, который является воплощением заветных желаний и почему деньги – это, прежде всего, инструмент для развития, нам рассказала директор Avroaclinic Лиана Давидян.

– Лиана Ленсеровна, что для вас значит ваше дело? Что двигало вами на момент основания Avroaclinic? О чём вы мечтали? Какие цели перед собой ставили? Все ли они достигнуты? Появились ли принципиально новые?

– Хороший вопрос! То, чем я занимаюсь, – часть меня. Это то, в чём я проявляю свои способности и умения, и одновременно источник вдохновения. Не скажу, что Avroaclinic была моей сформированной мечтой, она возникла и случайно, и закономерно. Было желание сделать клинику такой, какой должна быть настоящая хорошая клиника. Такой, куда мне с моими высокими требованиями хотелось бы приходить. И это получилось. Хотя правильнее сказать, это получается, потому что мы в постоянном развитии.

– Как вы думаете: что делает бизнес успешным? С помощью каких инструментов вы достигаете результата?

– Для успеха бизнеса важно сочетание разных факторов в разный период его развития. Много зависит от отрасли, но если отбросить подробности, то важны внутренняя убеждённость лидера в избранной стратегии, его способность гибко и своевременно реагировать на изменения и умение вдохновлять команду.

– Каких принципов вы придерживаетесь при работе с клиентами? Что отличает Avroaclinic от конкурентов?

– Я избегаю термина «конкуренты». Мы – коллеги, и каждый работает настолько хорошо, насколько может. Мы хорошо умеем видеть проблему пациента в комплексе, создавать устойчивый результат лечения и, как бы это смело ни звучало, делать его немного счастливее.

– Какие новые услуги появились в Avroaclinic в 2021 году?

– Мы делаем собственные элайнеры для коррекции прикуса, ввели в протокол лечения суперэффективный препарат для помощи иммунитету, разработали схему восстановления после ковида и успели сделать ещё многое другое.

– Считается, что клиника VIP-класса предполагает высокую стоимость услуг. В отношении Avroaclinic это справедливо?

– Высокое качество предполагает соответствующую стоимость, иначе его сложно достичь. По некоторым позициям мы на порядок выше коллег, по остальным – вполне сравнимы. Я люблю приводить пример из автобизнеса, где стоимость автомобиля прямо пропорциональна его классу, хотя машины, в общем-то, состоят из примерно одних и тех же деталей и выполняют сходную функцию: привезти человека из пункта А в пункт В.

– Расскажите о своём коллективе. Специалисты какого уровня работают в Avroaclinic?

– О! Я люблю говорить о нашем коллективе. Каждый уникален. Каждый в чём-то талантлив и способен на то, что я, например, не умею. Я придерживаюсь той позиции, что надо окружать себя способными людьми, чей потенциал ещё может полностью раскрыться. И ещё очень ценю преданность. Многие коллеги с нами больше десяти лет. А несколько человек с первого дня, то есть почти двадцать.

– Как часто вы вкладываете заработанные средства в развитие дела? Каковы последние изменения в клинике? А что ещё хотелось бы изменить? И что вы не согласны менять ни в коем случае?

– Мы в первую очередь обсуждаем планы и оцениваем необходимые инвестиции. И хотя в разные годы объём вложений в развитие отличается, он всегда зависит от целей. Например, сейчас мы в процессе создания новой клиники с более широким диапазоном услуг и возможностей и с неизменно высоким качеством лечения и сервиса.

– Поделитесь профессиональными планами на наступающий год.

– Готовлю к изданию сборник своих эссе. Планирую новую книгу, посвящённую управлению с позиции управляющего собственника, буду расширять образовательный проект медицинской бизнес-школы и, возможно, запущу следующий поток своего персонального курса наставничества. Словом, дел много!

Беседовала Дарья Бакарина

AVRORA CLINIC
advanced beauty & dental technologies

Москва, ул. Шаболовка, д. 23, к. 1

+7 (495) 988-83-35

www.avroaclinic.ru www.avrorabeauty.ru
[avroaclinic](https://www.instagram.com/avroaclinic) [lanadavidyan](https://www.instagram.com/lanadavidyan)
t.me/avroaclinicbeauty t.me/avroaclinic

Avroraclicnic, Liana Davidian: “Business is not just about money!”

A smile brings freedom! It is sometimes so easy to cause, but so much energy is hidden in this subtle expression of emotion! Through a smile, we transmit and feel: affection, approval, joy, gratitude. Shall we deny ourselves the pleasure of being able to unashamedly fill this world with happiness? Problems with aesthetics and dental health can be solved quickly, easily and painlessly. The main thing is to find the right doctor and trust his/her professionalism. Avroraclicnic’s effective treatment methods and interdisciplinary approach help to restore patients’ dental health immediately and make them confident and happy for many years to come. We are told about the business of making dreams a reality and the reasons why “money” is primarily a tool for development by the director of Avroraclicnic Liana Davidyan.

– Ms. Davidyan, what does your business mean to you? What motivated you when you founded Avroraclicnic? What was your dream? What goals did you set for yourself? Were all of them achieved? Have you set any new ones?

– That’s a great question! What I do is a part of me. It’s something where I demonstrate my abilities and skills and, at the same time, it’s a source of inspiration. I wouldn’t say that the Avroraclicnic was a shaped dream of mine, it came about by chance and by natural means. I wanted to make the clinic the way a good clinic should be. The kind of clinic that I, with my high demands, would want to come to. And it worked. Although it is more correct to say that it works, because we are in constant development.

– What do you think: what makes a business successful? What tools do you use to achieve results?

– Success of a business depends on a combination of different factors at different times of its development. Much depends on the industry, but beyond the details, what matters the most is the inner conviction of the leader in the chosen strategy, the ability to react flexibly and in a timely manner to changes, and the talent to inspire the team.

– What principles do you adhere to when working with clients? What distinguishes Avroraclicnic from its competitors?

– I avoid the term “competitors”. We are colleagues and each of us works as hard as we can. We are good at seeing the patient’s problem as a whole, creating a sustainable result of the treatment and, as it may sound bold: making them a little happier.

– What new services will be available at Avroraclicnic in 2021?

– We produce our own liners for bite correction; we have also introduced into the treatment protocol a super-effective immune medication, have developed a covid restorative regimen and have managed to do much more.

– It is considered that a VIP-class clinic involves costly services. Is it true for Avroraclicnic?



– High quality means high price, otherwise it’s difficult to reach it. There are certain positions on which we are a step higher in terms of price than our colleagues, while the rest positions are quite comparable. I like to give the example of the car business where the cost of a car is directly proportionate to its class, although cars, in general, consist of approximately the same parts and perform a similar function: to bring people from point A to point B.

– Tell us about your team. What kind of specialists work at Avroraclicnic?

– Oh! I like to talk about our team. Everyone is unique. Everyone is talented and capable of something that, for example, I can’t do. I stick to the idea that one should surround oneself with gifted people whose potential is yet to be fully realized. I also appreciate loyalty. Many colleagues have been with us for over a decade. And several have been with us since day one, that’s almost twenty years.

– How often do you invest into the business development? What are the latest changes in the clinic? What else would you like to change? What are the things that you would prefer have unchanged?

– First of all we discuss the plans and assess the necessary investments. Although the development investments differ from year to year, they always depend on the objectives. For example, we are currently in the process of establishing a new clinic with a wider range of services and facilities, and with a consistently high quality of treatment and service.

– Please share your professional plans for the current year.

– I prepare to publish a collection of my essays. I have plans for a new book on management from the position of managing owner. I will expand the educational project of the medical business school, and I will probably launch the next stream of my personal mentorship course. In short – there is much to be done!

Interview with Daria Bakarina



- **Обладательница титула «Леди-Бизнес. Красногорск – 2019»;**
- **лауреат в номинации «Инновации» в суперфинале конкурса «Леди-Бизнес. Подмосковье – 2019»;**
- **лауреат премии «Человек года – 2019» в категории «Комфортный город» (Красногорск);**
- **2-е место в номинации «Лучшее производственное предприятие» на конкурсе предпринимательских проектов 2020 г. (МО);**
- **приз зрительских симпатий от «Радио 1» на видеовыставке «Женщины Подмосковья – Бренд»;**
- **финалист всероссийского отраслевого конкурса управленцев «Лидеры строительной отрасли».**

– Мария Сергеевна, у вас так много наград! Скажите, что для вас значит участие в премии RBG «Люди года»? Чего вы ожидаете от этого события?

– Для меня это приятное и радостное мероприятие, но в то же время я ощущаю волнение, ведь номинация, в которой участвует «Драфт», очень серьёзная и ответственная! Надеюсь, что наш подход к работе и инновационные решения в развитии городской среды Подмосковья будут оценены по достоинству.

– Расскажите подробнее о вашем бизнес-проекте. В чём ваше преимущество?

– Мы оказываем услуги по проектированию дорог, квалифицированному обеспечению примыкания объектов заказчика к шоссе, в том числе федерального значения. В сфере устройства дорог и организации дорожного движения опыт имеет огромное значение, именно поэтому количество реализованных за годы проектов является нашим конкурентным преимуществом. Команду «Драфт» отличает ответственное отношение к работе: мы следим за всеми нововведениями, нормативными и законодательными изменениями, внимательно подходим к обеспечению безопасности дорожного движения. В нашей профессиональной практике не

Владелец компании «Драфт», победитель и лауреат многих профессиональных конкурсов, а также участник премии «Люди года – 2022» по версии RBG Мария Кулькова за 10 лет работы реализовала сотни проектов по организации дорожного движения и проектированию автомобильных дорог, тем самым внесла весомый вклад в развитие инфраструктуры городов Подмосковья. В интервью с экспертом мы поговорили о работе, профессиональной квалификации команды «Драфт» и, конечно, о стремлениях самого молодого предпринимателя.

Мария Кулькова, «Драфт»:

«Мы предлагаем заказчикам реальные рабочие решения и воплощаем их в жизнь!»

было ни одного проекта, который бы не прошёл согласования или не был доведён до конца. Мы предлагаем заказчикам реальные рабочие решения и воплощаем их в жизнь. Это наша работа, и мы делаем её хорошо!

– В чём основные сложности вашей отрасли?

– Одна из наиболее распространённых проблем отрасли – недостаточная правовая грамотность. Мне часто приходится объяснять потенциальному заказчику, что за чистку снега, установку знаков и соблюдение надлежащего качества дорожного покрытия построенной им дороги отвечать должен он. Владение дорогой накладывает на собственника территории определённые обязательства, при этом никакой прибыли дорога приносить не может, если, конечно, речь не идёт о платной парковке. Во всяком случае, не все клиенты готовы принять эти обязательства, но правила есть правила! Наша задача – предупредить заказчика обо всей ответственности заранее.

Ещё мне бы хотелось, чтобы заказчики обращались к нам на этапе утверждения генерального плана строительства. Это необходимо для планирования дорожного движения на ранней стадии. Такой подход во многом поможет сэкономить средства клиента и обеспечит людям комфортный и безопасный подъезд к дому или торговому центру.

– Кто занимается и проектированием, и реализацией проектов в вашей компании? Расскажите о команде «Драфт». Какие качества вы цените в сотрудниках?

– Зачастую специалисты, которые занимаются проектированием дорог и составлением документации, никак не связаны со специалистами, работающими над организацией дорожного движения. Это разные профессии, каждая из которых имеет свою специфику. Проектировщики, разрабатывающие проектную документацию, должны иметь высшее инженерное образование, опыт работы от 10 лет и быть членами СРО.

В свою очередь, специалисты по организации дорожного движения должны быть юридически подкованы. С 2017 года данная область регулируется законодательством и федеральным законом № 443-ФЗ «Об организации дорожного движения в Российской Федерации и о внесении изменений в

отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2017 г.

В компании «Драфт» специалисты-эксперты подобраны таким образом, что могут совмещать обе специальности, вся команда в плановом порядке проходит курсы по повышению квалификации: как по проектированию, так и по организации дорожного движения. Образованность и стремление к профессиональному росту – качества, которые я ценю в своих коллегах. Также уважаю их за честность и ответственность.

– Какими реализованными проектами вы особенно гордитесь?

– Я очень увлечена своей работой и горжусь многими проектами, особенно с крупными девелоперами и жилыми комплексами. Мне нравится работать над сложными объектами, продумывать транспортное обслуживание целого микрорайона и обеспечивать его жителей наиболее комфортным въездом и выездом с территории.

– Какова география вашей деятельности?

– На данный момент большинство наших заказчиков из Московской области, мы работаем с такими городами, как Красногорск, Химки, Клин, Реутов, Можайск и Серпухов. Есть также реализованные проекты в Санкт-Петербурге и Крыму.

– Можно ли назвать компанию «Драфт» лидером? Как вы продвигаете её на рынке?

– Могу с уверенностью сказать, что в Московской области по объёмам выручки и проектным работам мы в числе лидеров. Вот уже несколько лет плодотворно сотрудничаем с несколькими девелоперами и серьёзными застройщиками: строим дороги для новых жилых комплексов.

В продвижении нам помогают безупречная репутация, сарафанное радио, сайт и мой личный бренд.

– Каких профессиональных высот вы желаете достичь в будущем? Над чем сейчас работаете?

– Считаю важным обеспечить стабильные показатели прибыли и рентабельности компании. Оптимизация процессов и внедрение непрерывного образования – то, над чем я сейчас работаю.

Подготовила Дарья Бакарина

Maria Kulkova, “Draft”:

“We offer the customers real working solutions and bring them to life!”

The owner of the company “Draft”, the winner of many professional competitions, and the participant of “People of the Year 2022” award according to RBG Maria Kulkova has realized hundreds of projects on organization of road traffic and design of highways during 10 years of work, thus she has made a weighty contribution to development of infrastructure of the cities near Moscow. In an interview with the expert we talked about the work, the professional qualification of the “Draft” team and, of course, the aspirations of the young entrepreneur himself.

– *Maria Sergeevna, you have so many awards! Tell me, what does participation in the RBG “People of the Year” award mean to you? What do you expect from this event?*

– It’s a pleasant and joyful event for me, but at the same time I feel excitement, because the nomination in which “Draft” participates is very serious and responsible! I hope that our approach to work and innovative solutions in the development of urban environment near Moscow will be appreciated.

– *Tell us more about your business project. What is your advantage?*

– We provide services for the design of roads, qualified to ensure the adjacency of customer facilities to highways, including federal importance. In the field of road construction and traffic management experience is of great importance, that is why the number of projects implemented over the years is our competitive advantage. Our team is distinguished by responsible attitude to work: we follow all the innovations, normative and legislative changes, we are attentive to road safety. In our professional practice there was not a single project that did not pass approval or was not completed. We offer our customers real working solutions and bring them to life. This is our job, and we do it well!

– *What are the main challenges in your industry?*

– One of the most common problems in the industry is a lack of legal literacy. I often have to explain to a potential customer that he should be responsible for snow removal, installation of signs and maintaining proper pavement quality of the road he built. Owning a road imposes certain obligations on the owner of the territory, and the road cannot bring any profit, unless, of course, we are talking about paid parking. Anyway, not all the clients are ready to accept these obligations, but rules are rules! Our task is to warn the customer about all the responsibilities in advance.

I would also like the customers to contact us when they approve the master plan. This is

necessary for road planning at an early stage. This approach will save a lot of money for the client and provide people with comfortable and safe access to the house or shopping center.

– *Who is involved in both the design and implementation of projects in your company? Tell us about the “Draft” team. What qualities do you value in your employees?*

– Often the specialists who are involved in road design and documentation are in no way connected with the specialists who work on the organization of road traffic. They are different professions, each with its own specifics. Designers, who develop project documentation, should have higher engineering education, work experience of 10 years or more and be members of SRO.

In turn, traffic management specialists must be legally savvy. Since 2017, this area is regulated by legislation and the federal law № 443-FZ “On the organization of road traffic in the Russian Federation and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation” from 29.12.2017.

In the company “Draft” experts are selected in such a way that they can combine both specialties, the entire team routinely undergoes refresher courses: both in design and in traffic management. Intelligence and a desire for professional growth are the qualities I value in my colleagues. I also respect them for their honesty and responsibility.

– *What projects have you been particularly proud of?*

– I am very passionate about my work and am proud of many projects, especially with large developers and apartment complexes. I like to work on complex objects, to think over the transport service of the whole neighborhood and provide its residents with the most comfortable entrance and exit from the territory.

– *What is the geography of your business?*

– At the moment the majority of our customers are from Moscow region, we work



- Winner of the title of “Lady Business. Krasnogorsk – 2019”;
- winner in the category “Innovation” in the superfinals of the competition “Lady-Business. Podmoskovje – 2019”;
- winner of the Man of the Year – 2019 award in the Comfortable City category (Krasnogorsk);
- 2nd place in the “Best Manufacturing Enterprise” category at the 2020 Entrepreneurial Projects Contest (MO);
- audience Award from Radio 1 at the video exhibition “Women of Moscow Region – Brand”;
- finalist of the All-Russian Industry Management Competition “Leaders of the Construction Industry”.

with such cities as Krasnogorsk, Khimki, Klin, Reutov, Mozhaik and Serpukhov. There are also completed projects in St. Petersburg and the Crimea.

– *Is it possible to call the company “Draft” a leader? How do you promote it on the market?*

– I can say with confidence that in the Moscow region we are among the leaders in terms of revenues and project work. For several years we have fruitful cooperation with several developers and serious builders: we build roads for new residential complexes.

Our impeccable reputation, word of mouth, website and my personal brand help us in our promotion.

– *What professional heights do you want to reach in the future? What are you working on now?*

– I consider it important to ensure a stable profit and profitability of the company. Optimization of processes and implementation of continuous education – that’s what I am working on now.

Prepared
by Daria Bakarina

Сергей АНТИПОВ:

«Я сам теперь пишу свою дорогу»

О чём может мечтать человек? Наверное, состояться в этой жизни, найти себя и своё предназначение. С юных лет я люблю поэзию, и строки гениального Пастернака: «Во всём мне хочется дойти до самой сути – в работе, в поисках пути, в сердечной смуте» – стали для меня в некотором смысле путеводными.



Я понимал: для того чтобы занять достойное место в жизни, в первую очередь надо учиться. Поэтому постарался получить лучшее образование: сначала Московский инженерно-физический институт (МИФИ), потом – аспирантура Курчатова института. Благодаря этому я стал серьёзным специалистом в области металловедения.

Путь науки в рыночных условиях пришлось совместить с коммерческой деятельностью. После пяти лет работы в отраслевом НИИ я стал сотрудничать с фирмами, занимающимися торговлей металлопрокатом. Пройдя этапы от менеджера до коммерческого директора, я, наконец, в 2011 году открыл свою компанию – «Научно-производственное предприятие РСС». Научный и коммерческий опыт помог мне за небольшое время выйти на вполне достойный уровень развития компании: сплотить небольшой коллектив профессионалов и осуществить успешную работу с предприятиями по поставке прецизионных сплавов.

Параллельно основной работе я уже около четверти века занимаюсь творчеством, считая это также одним из своих предназначений.

Главным моим интересом с детства была поэзия. Я издаю свои поэтические сборники и научно-популярные книги. Результатом творческой деятельности для меня стало вступление (тоже в 2011 году!) в Союз писателей России. Мои книги полюбили читатели, на мои стихи писали и исполняли песни. Мне казалось тогда, что это и есть счастье. Но голос сердца в минуты, когда я его слышал, шептал мне, что чего-то не хватает. И я стал догадываться чего. Хотя мои вполне удачные и красивые стихи многим нравились, в какой-то момент я осознал, что они не нравятся мне: в них чего-то не хватало. Я много читал, по благословию своего литературного наставника Л. К. Котюкова окончил высшие литературные курсы и, наконец, стал что-то понимать. Я полюбил стихи, которые были написаны «на разрыв», как у Высоцкого. Я чувствовал в них силу души поэта, ощу-

чал его присутствие каждой клеткой. И понимал, что этого «разрыва» нет в моём творчестве. И стал просить Всевышнего дать мне этот дар – писать «на разрыв». И жизнь перевернулась. Один психолог и мистик, с которым я потом говорил, сказал мне: «Бойтесь своих желаний – они имеют свойство исполняться!» А также: «За всё в этой жизни надо платить!» Исполнение моего желания началось с того, что я практически всё потерял. Семью, успешный бизнес, хорошие деньги, дорогую машину, многих «друзей» и отчасти здоровье. Неумолимая пресловутая «чёрная полоса» прошла по самому дорогому. Моё детище, компания «НПП РСС», подверглось жесточайшему прессингу со стороны контрольных органов. Произшли колоссальные потери в финансовой сфере, я оказался на краю бездны. Пагубная депрессия начала овладевать душой. А поэзия стала для меня путеводным маяком среди тьмы, в которой я очутился. И я начал писать по-другому: так, что моё слово начало меня же и оттаскивать от этой бездны.

Это был переворот сознания, революция. Но зато в какой-то момент я понял, что кое-какие из моих творений мне начинают нравиться. Заплатив за исполнение своего желания высокую цену, я становился самим собой. И жизнь потихоньку стала налаживаться. Я научился с благодарностью принимать всё, что со мной происходит, ценить каждый момент жизни. Мой друг и учитель, поэт Михаил Пластов, незадолго до своей кончины сказал мне: «Серёжа, ты прошёл по краю бездны, только так можно стать поэтом». В память о нём я так и назвал свой новый поэтический сборник: «По краю бездны». Я, наконец, пробудился и понял, что в этой жизни есть совершенно иные смыслы.

**Ничего не имеет значенья
В этой жизни – ловушке ума,
Если сонный плывёшь по теченью
В неизвестности серый туман...
Всё неважно, настолько неважно
В светлых метанях людских,
Что застыл я – кораблик бумажный,
И притих ветер мыслей моих...**

**В серой мгле различаю свечение
Где-то там, у границ бытия,
И качается против теченья
Мой кораблик – разбуженный я...**

Сейчас я отчётливо понимаю, что, двигаясь в своём развитии по спирали, я подхожу к похожей точке, но уже на другом уровне. Я понимаю, что многое нужно начинать с нуля. Но больше не хочу этого бояться – ни в жизни, ни в творчестве.

**Опять на губах этот приторный вкус –
От страха несказанных слов,
Быть может, когда-то и я домолчусь
До грома разящих стихов?
Таких, что сшибают, ломают и жгут
Картонные домики лжи,
Где царствует злобный пугающий спрут –
Попробуй хоть слово скажи!
Быть может, когда уже всё потерял,
Не страшно идти за черту?
Где Правда возводит иной пьедестал –
Сквозь слёзы и горечь во рту...**

Поэтому сегодня, не имея за душой ничего, кроме опыта и силы сознания, я знаю, что всё будет хорошо. Что, сохранив главное – свою душу, я всегда смогу обрести и вновь вернуть всё утраченное второстепенное. Ведь на этом этапе развития своего сознания я чётко понимаю, что сам теперь пишу свою судьбу.

**Не страшно, если знаешь наперёд
Грядущее – пусть даже будет лихо!
Чредою обретений и невзгод
Меняется душа моя – трусиха...
Меняется, светлеет и растёт,
И вот уже другим помочь готова,
Ведь ей давно известна наперёд
Вся сила создающего Слова!
«Откуда эти знания? – спросит враг. –
Ведь будущее ведомо лишь Богу!»
Конечно, но Ему я верю так,
Что сам теперь пишу свою дорогу!**

Сергей Антипов, генеральный директор ООО «НПП РСС», академик РАЕН, зампреда МОО Союза писателей России

Sergei Antipov:

"I myself create my way!"

What can a person dream about? Probably to realize himself or herself in this life, to find his or her identity and destiny. Since my youth I have loved poetry, and the lines of the genius Pasternak became, in a sense, guiding light for me: "In everything, I want to reach for the very essence – in work, in searching for the path, in the heart's turmoil."

I understood that in order to find my place in life, I should first of all study. Therefore, I tried to receive the best education: first at Moscow Engineering Physics Institute (MEPhI), then – post-graduate course at Kurchatov Institute. This made me a serious specialist in the field of metallurgy.

Under market conditions I had to combine the path of science with commercial activities. After five years of work at the metallurgical research institute I started cooperating with the companies involved in trading rolled metal products. I passed stages from manager to the commercial director, so, in 2011, I opened my own company: Scientific-Production Enterprise SPE RSS. Scientific and commercial experience has helped me in a short time to reach a decent level of the company: to form a small team of professionals and carry out successful work with companies in the supply of precision alloys.

In parallel with my main job I have been involved in creative work for about a quarter of a century, considering it also to be one of my missions in life.

My main interest since childhood has been poetry. I've been publishing my poetry anthologies and science-fiction books. The result of my creative work is that I have become a member (also in 2011!) of the Union of Russian Writers. My books became loved by readers, my poems were written and performed as songs. It seemed to me that this was happiness. But listening to my heart I understood that something was missing. And I began to guess what. Though many people liked my beautiful poems, I realized at a certain point that I didn't like them: they lacked something. I read a lot. With the encouragement of my literary mentor, L. K. Kotyukov, I completed a higher literary course and finally began to understand something. I fell in love with heartbreaking poems, like those written by Vysotsky. I felt the power of the poet's soul in them, I felt his presence with every fiber of my being. And I understood that this "break" was absent in my works. So I started asking the Almighty to give me this

gift. And my life changed. A psychologist and mystic I spoke once told me: "Be afraid of your desires – they do tend to come true!" He also said, "Everything in life comes at a price!" The fulfillment of my wish started at the point lost practically everything: my family, a successful business, good money, an expensive car, many "friends" and partly my health. The relentless proverbial "black streak" went over the most precious things. My brainchild, the company SPE RSS, was subjected to severe pressure from the regulatory authorities. There were huge financial losses, and I was at the edge of an abyss. A severe depression began to grip my soul. And poetry became for me a guiding light in the darkness in which I found myself. And I began to write in a different way: my words began to pull me away from this abyss.

It was a revolution of mind. At some point I realized that I started to like some of my pieces. By paying high price for the fulfillment of my desire, I became myself. My life slowly began to get better. I learned to accept everything that happened to me with gratitude and appreciate every moment in life. My friend and teacher, the poet Mikhail Plastov, told me shortly before his death: "Sergei, you have walked on the edge of the abyss, this is the only way to become a poet." In his memory, I named my new collection of poetry "On the Edge of the Abyss". I finally "woke up" and realized that this life had completely different meanings.

*Nothing matters, whatever it seems
In the life which is like a trap of the mind,
If you're drifting down the stream
In an ambiguous gray nebula...
Nothing matters, there is nothing important
In the vanity of people's lives
I am stuck like a paper boat,
And the wind of my thoughts is quiet...
Hark! In the gloom I find a light beam.
It is lost at the edge of the world,
And I can see my ship swaying upstream –
My ship is my wakened soul...*



Now I clearly understand that as I spiral in my development, I reach a similar point, but on a different level. I understand that I have to start a lot of things from scratch. But I don't want to be afraid of that anymore – both in life and in art.

*Here's that luscious taste on my lips
Of the fear of words left unspoken,
Maybe someday I'll burst in
The thunder of verses broken?
Those that are really able to smash
The card-castle of the falsehood,
In the reign of the daunting kraken...
Dare to say a word! Don't be mute.
Perhaps when you have lost it all,
Is it not scary, to tread over the border –
Feeling tears and bitter taste on the tongue,
See the truth rising new-built life order...*

That is why today, with nothing but experience and the power of consciousness inside me, I know that everything will be fine. That, having kept the main thing – my spirit – I will always be able to find and regain the less important things that were lost. After all, at this stage of my mind's development, I clearly understand that now I write my own destiny.

*It's all right to know things ahead.
Even if the future is unpleasant!
In the midst of joy and peril
My fearful soul gains the strength...
It changes, shares light, and grows,
It is now able to help others,
As all we know since so long
That healing word is a real power!
From where we know that – asks our foe-
For God alone can know the fate!
Indeed, but my belief so pure,
That I myself create my way!*

Sergei Antipov,
CEO of SPE RSS,
member of the Russian Academy
of Natural Sciences,
Deputy Chairman of the Union
of Russian Writers



– Олесьа Сергеевна, агентство недвижимости «Оранже» под вашим руководством уже много лет эффективно ведёт работу на рынке. Расскажите, каким для «Оранже» был прошедший год? Каких результатов достигла компания?

– В феврале мы отметили десятилетие, и год стал для нас успешным. Первое и самое главное – был существенно расширен штат сотрудников: на базе отдела продаж мы привлекли новых специалистов, которые выполняют весь цикл работы риелтора, начиная от холодных звонков.

Второе, что очень важно сегодня: мы получили широкое признание на рынке ипотечных услуг, став платиновым партнёром «Сбера». Это большое достижение, к которому стремятся все агентства недвижимости, но получается у единиц.

Третье – это наше совместное достижение с корпорацией риелторов «Мегаполис-Сервис», участником которой мы являемся, в конкурсе «Домклик». Мы заняли 5-е место среди 100 крупнейших агентств, обогнав таких игроков рынка, как «ИНКОМ-Недвижимость», «Миэль», «Century 21», «Полезные люди» и множество других.

Эту награду я получила в Сочи на Всероссийском жилищном конгрессе. В этом прекрасном южном городе мы также стали номинантом в двух категориях национального конкурса «Профессиональное признание – 2021».

Лично мне, как брокеру, удалось совершить более ста сделок, несмотря на трудный год. Эта цифра для меня уже давно стала нормой. С учётом успехов моего коллектива я доказываю эффективность управленческой модели «Брокер и его помощники». Кстати, в этом году я выступала на Жилищном конгрессе с большим докладом о том, как в «Оранже» на протяжении долгого времени выстраивалась эта модель. Очень приятно, что до сих пор приходят положительные отклики, а кто-то видит в ней способ пережить предстоящие кризисы и сохранить свой бизнес. Многие брокеры хотят не только управлять коллективом, но

Генеральный директор компании «Оранже» Олесьа Рудакова, лауреат национальной премии «Эксперт рынка недвижимости» в номинации «Лучший агент на вторичном рынке», неоднократно становилась победителем конкурса «Лучший риелтор России». Первые места Олесе неоднократно присуждались также в конкурсе профессионального признания «Риелтор года» и других подобных состязаниях. А возглавляемая ею компания «Оранже» – одно из ведущих агентств недвижимости Подмосквья.

Олесьа РУДАКОВА, «ОРАНЖ»: «Наша главная миссия – поиск эффективных инструментов работы на рынке вторичной недвижимости»

и сами активно проводить сделки, чтобы не потерять свою экспертность.

– Какие услуги предоставляет «Оранже» и что выгодно отличает ваше агентство от других?

– Мы проводим полный цикл риелторских услуг как на первичном, так и на вторичном рынке. Работаем и с загородной недвижимостью, активно продаём коммерческую – здесь, к слову, мы развиваем аналитическое направление. В этом году по заказу клиента мы фактически проанализировали все коммерческие объекты, прилегающие к трём кольцам нашей столицы.

В целом спектр работ классический: покупка, продажа, аренда, разъезды, юридическая экспертиза, подбор ипотечных предложений и так далее. Мы активно используем обменные технологии продаж – сделки, состоящие из нескольких цепочек. Сегодня благодаря этому опыту мы не дрогнули от кризиса на рынке недвижимости из-за внешнеполитического фактора. Дело в том, что люди сейчас активно используют несколько объектов при покупке недвижимости, чтобы компенсировать удорожание ипотеки.

Что отличает нас? Я думаю, на этот вопрос лучше всего ответят многочисленные отзывы наших клиентов. Бывает так, что мы отговариваем клиента от продажи, так как считаем, что его объект будет стоить дороже через определённое время. Ещё одна фишка «Оранже» – совместные сделки с коллегами по бизнесу. Мы состоим в гильдиях России и Московской области, где много других агентств недвижимости, и делимся комиссией с партнёрами, если считаем, что совместная сделка будет выгодна для клиента. Также мы активно используем CRM-систему и профессиональную базу риелторов «Домбонус», которые позволяют не только оптимизировать наше агентство, но и искать партнёров для совместных сделок.

– Вы являетесь вице-президентом Гильдии риелторов Московской области, председателем Комитета по не-

движимости в Торгово-промышленной палате Щёлково. Какие ещё направления охватывает ваша деятельность?

– Одни из приоритетов – взаимодействие с крупнейшим сообществом женского предпринимательства «Нежный бизнес» и меценатство. В этом году нам удалось помочь фонду детей со слабым зрением. Я надеюсь, что, несмотря на нынешний кризис, мы сумеем реализовать благотворительные программы в 2022 году.

На площадке «Оранже» проходят активные встречи с банковским менеджментом. Выше я отмечала успех в работе со «Сбером», но у нас ещё 26 банков-партнёров, которые регулярно проводят вебинары или даже приезжают к нам на бизнес-митапы. Также я хотела бы выделить образовательные программы, которые внедряются в «Оранже». В 2021 году нашими сотрудниками особенно активно изучались метод дивергентных продаж В. Буняевой, образовательный курс В. Олейникова, а также курс по коммерческой недвижимости Н. Девятковой.

– Поделитесь планами по дальнейшему развитию компании. Какие проекты вы намерены реализовывать в 2022 году?

– Из-за кризисных явлений мы ближе присматриваемся к технологии трейд-ин, недавно я рассказывала застройщикам о необходимости привлечения риелторов к первичному предложению на Строительной неделе, прошедшей в столичном Экспоцентре.

Как и все, мы будем обязаны пересмотреть свою маркетинговую стратегию: в России запрещают многие привычные SMM-площадки, что вызывает потребность в поиске новых форм коммуникации с аудиторией. Однако наша главная миссия, как и прежде, – поиск эффективных инструментов работы на рынке вторичной недвижимости. Тем более, как мы с вами уже отметили, он становится важным звеном при любом рода операциях с недвижимостью.

Подготовила Эльвина Аптреева
Фото Анны Матвеевой

Olesya Rudakova, CEO of Orange Company, is a laureate of the national award “Real Estate Market Expert” in the nomination “Best Agent in the Secondary Market” and repeated winner of the contest “Best Russian Realtor”. Olesya was also repeatedly awarded first places in the contest of professional recognition “Realtor of the Year” and other similar competitions. Orange company headed by her is one of the leading real estate agencies of Moscow region.

Olesya Rudakova, ORANGE:

“Our main mission is to provide effective tools for secondary real estate market”

– Mrs Rudakova, Orange real estate agency holds key positions in the market under your leadership for many years. Could you tell us what kind of year it was for Orange? What results did the company achieve?

– In February we celebrated our ninth anniversary. The year was successful for us. The first and the most important thing was a significant staff expansion: on the basis of the sales department we have attracted new professionals who perform the entire cycle of the realtor’s work, starting with the cold calling.

The second thing, which is very important today, we have been widely recognized in the market of mortgage services, becoming SBER platinum partner. This is a great achievement, which all real estate agencies strive for, but only few get.

The third thing is our joint achievement in the DomClick contest with the Corporation of Realtors “Megapolis-Service” we participate in. We took the 5th place out of the 100 largest agencies and appeared to be ahead of such market players as INCOM-Real Estate, Miel, Century 21, Useful People and many others.

I received this award in Sochi at the All-Russian Housing Congress. In this beautiful southern city, we were also nominated in two categories of the national contest “Professional Recognition Awards – 2021”.

Personally, as a broker, I managed to make more than a hundred transactions, despite a difficult year. This result is kind of a norm for me. Considering the success of my team, I am proving the effectiveness of the “Broker and assistants” management model. By the way, this year I gave a big speech at the Housing Congress about the way Orange has been building this model for a long time. It’s great to see that we still get positive feedback, and someone sees it as a way to survive the upcoming crisis and protect their business. Many brokers want not only to manage the team, but also personally conduct transactions, so that not to lose their expertise.

– What services does Orange provide, and what distinguishes your agency from others?

– We provide a full range of real estate services on both the primary and secondary markets. We work with suburban real estate, actively sell commercial real estate – in this direction, by the way, we develop an analytical area. This year, at the client’s request, we



analyzed all the commercial properties adjacent to the three rings of our capital.

In general, the range of work is classic: buying, selling, renting, moving out, legal expertise, selecting mortgage offers, and so on. We actively use exchange sales technology – transactions consisting of several chains. Nowadays due to this experience we have not been affected by the crisis in the real estate market because of the foreign policy factor. The fact is that people are now widely using multiple properties when buying real estate, to compensate for the appreciation of the mortgage.

What makes us different? I think the best answer for this question is the feedback of our clients. These are the times when we persuade a client from selling because we think his or her property will be priced higher after a certain amount of time. Another “trick” of Orange is the joint deals with our business colleagues. We are members of the Guild of Russia and the Moscow region, where there are many other real estate agencies. We actively share the commission with partners, if we believe that a joint transaction will be beneficial to the client. We also actively use CRM-system and professional database of realtors “Dombonus”, which allows not only to optimize our agency, but also find partners for joint deals.

– You are the vice president of the Moscow Region Real Estate Guild, the chairman of the committee on real estate in Shchelkovo Chamber of Commerce and Industry. What other areas do your activities cover?

– One of the priorities is the interaction with the largest community of women’s

entrepreneurship “Tender Business” and patronage. This year we managed to help the foundation for visually impaired children. I hope despite the current crisis we will be able to implement charity programs in 2022.

The active meetings with bank management are held at Orange. Previously I mentioned the success of our work with SBER, but we have another 26 partner banks that regularly hold webinars or even come to our business summits. I would also like to highlight the educational programs that are being implemented at Orange. In 2021 our employees were especially interested in Bunyaeva’s method of divergent sales, Oleynikov’s educational course, as well as Devyatkova’s course on commercial real estate.

– Please share your plans for further development of the company. What projects are you going to implement in 2022?

– In the state of crisis, we are closer to the trade-in technology. Recently I told builders about the necessity to involve realtors in the primary supply during Russian Construction Week, which took place in Moscow Expocentre.

Like everyone else we will have to review our marketing strategy – in Russia many common SMM-platforms are prohibited, which causes the need to find new forms of communication with the audience. But our main mission, as before is to find effective tools to work in the market of secondary real estate. Moreover, as we mentioned above, it becomes an important link in any kind of real estate transactions.

Prepared by Elvina Aptreva



– Артём, внимательно изучив отличные инстаграм-аккаунты **PRODOM.SPB** и **CASA_CONSULT.RU**, которые вы активно развиваете в качестве эксперта в области загородной недвижимости, хочется отметить их креативное исполнение с точки зрения дизайна. На них представлен понятный и доступный контент, они удобны в использовании – в общем, чувствуется профессиональный подход к деталям, заметный сразу. Нашим читателям и новым подписчикам будет интересно узнать непосредственно от вас, чем занимается компания ProDom и какую информацию ваши клиенты могут всегда узнать о ваших услугах онлайн?

– Компания ProDom в прошлом году прошла достаточно большой путь от просто компании-представительства, работающей по франшизе со всеми вытекающими из этого ограничениями и правилами, до самостоятельной группы компаний с полным циклом услуг по загородному строительству. Комплекс наших услуг включает в себя проектирование, строительство по всем известным технологиям и во всех стилях, помощь в выборе участка и партнёрские производства для более лояльного конечного ценообразования. Конечно, в сегодняшних сложных реалиях, когда стоимость строительных и отделочных материалов растёт, мы всегда предложим лучшее решение, исходя из желания и возможностей заказчика. Нужно добавить, что ProDom не использует такой любимый всеми маркетинговый ход, как реклама продукта под несуществующими в реальности ценами. Мы всегда открыто говорим, сколько стоит тот или иной дом, честно подходим к ценам материалов и составлению смет и прописываем конечную стоимость дома в договоре.

Если говорить о текущих проектах, то сегодня клиенты выбирают в большей степени нашу эксклюзивную технологию силового каркаса – это новое направление каркасных домов, не уступающих каменным в жёсткости. Подробнее можно прочитать о ней на нашем инстаграм-ресурсе: prodom.spb. Также наша компания является официальным дистрибьютором экологически чистого утеплителя в Северо-Западном регионе. Таким образом, мы реально строим экологически чистые, тёплые и качественные дома.

Компания ProDom, которую представляют эксперт по строительству загородной недвижимости Артём Чесноков и его партнёр Георгий Заваровский, стремительно развивается и набирает обороты. И это неудивительно, ведь в наши дни всё больше россиян отдаёт предпочтение жизни в собственном экологичном, уютном и комфортном доме.



Артём Чесноков, ProDom:

«В наступившем году мы намерены расширить присутствие в Северо-Западном федеральном округе и выйти в Европу»

– *Насколько эффективно в компании ProDom проходит онлайн-диалог с заказчиком и каким образом происходит это взаимодействие? На какие этапы делится строительство загородного дома?*

– Онлайн-диалог начинается с сообщения в директ или WhatsApp, на которое отвечаем лично я или мой партнёр. И сегодня, и думаю, что и в дальнейшем, это общение будет происходить только через нас. Ведь если мы сами понимаем нашего заказчика, то всегда сможем объяснить всем остальным в команде, что от них требуется по конкретному объекту. Мы не стремимся расти за счёт объёма, нам важна философия качественной загородной жизни с её притяжением, складывающимся из приватности и уединения наряду с комфортом и доступностью.

Далее мы обговариваем с клиентом исходники – это могут быть картинки или уже готовый проект, считаем первоначальную смету и примерный диапазон цен. Также на этом этапе проводим консультацию по изменениям в готовые проекты, так как зачастую если заказчик самостоятельно готовил проект, то архитектор и конструктор делали его чётко по заданию клиента, тут некоторые моменты могут остаться неучтёнными. Например, заложены дорогие решения или материалы, но это отнюдь не значит, что исполнители были плохи. Каждый в этой цепи занимался своим делом, и клиенту сделали так, как он просил. Но необходимо учитывать, что стоимость данной постройки и реализация комплекса «фундамент, стены, крыша, инженерия и отделка» также влияют на общую стоимость. На втором этапе, когда все переговоры и расчёты прошли, заключается договор на проектирование. Все этапы до этого момента являются бесплатными. Далее начинаем строить, в среднем дом на 120-170 кв. метров под ключ будет готов за 5-6 месяцев.

– *Вы осуществляете строительную деятельность в основном в Санкт-Петербурге и на территории Ленинградской области. А случалось ли, что клиент обращался к вам с заказом построить ему загородный дом в Подмосковье? Или ProDom – это исключительно питерская история?*

– Действительно, на сегодняшний день мы ведём строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, но также выходим на рынок в Европе. Сейчас наша компания ведёт переговоры с заказчиками из Амстердама и их партнёрами из Германии. Даже с учётом таможенных сборов и курса доллара наши каркасные дома, произведённые на заводе и полностью обработанные здесь, имеют отличные перспективы. Европейцы предпочитают экологичность и высокое качество по приемлемой цене. Видимо, поэтому интерес к ProDom растёт изо дня в день. В столичный регион пока не заходим, так как его рынок сложен в плане коммуникации.

– *Артём, расскажите о вашей экспертной деятельности. Где и как можно получить от вас консультацию как от опытного профессионала в своей области? Многие ли вопросы удаётся решить онлайн и часто ли приходится выезжать на личные встречи с клиентом?*

– Мы открыты для диалога и всегда отвечаем на запросы в директ или на оставленные заявки. Консультации требуются разные: от помощи в регистрации объектов и подключении инженерных сетей до разработки концепции для новых проектов по коттеджным посёлкам или помощи в их строительстве. Есть запросы на строительство для фермерских хозяйств и на промышленных территориях. Онлайн сегодня решаемы почти все вопросы, например, сейчас мы зачастую помогаем в подключении газоснабжения. Конечно, выезжаем на личные встречи, смотрим участки, так как без осмотра местности создать концепцию просто невозможно, она прописывается под место, будь то отдельный дом, посёлок или база отдыха.

– *Какие проекты вы намерены воплотить в жизнь в 2022 году?*

– Мы намерены расширить присутствие компании в Северо-Западном федеральном округе и выйти в Европу. Сейчас разрабатываем новый каталог наших проектов и оттачиваем коммуникации. Думаем, что выйдем на результат в 5-6 домов в месяц.

Подготовил Вячеслав Тютелев

Artem Chesnokov, ProDom:

“In 2022 we intend to expand our presence in the North West Federal District and to enter Europe”

The ProDom company, represented by countryside property construction expert Artem Chesnokov and his partner Georgy Zavarovsky, develops rapidly and gains momentum. It is not the matter of surprise, because these days more and more Russians prefer to live in their own eco-friendly, cozy and comfortable house.



– Mr. Chesnokov, I would like to pay special attention to your Instagram-accounts, [PRODOM.SPB](https://www.instagram.com/prodom.spb) and [CASA_CONSULT.RU](https://www.instagram.com/casa_consult.ru), which you actively develop as an expert in the field of countryside real estate, and appreciate their creative look in terms of design. They present clear and accessible content, they are easy to use, and the overall sense of professionalism and attention to detail is apparent at a glance. Our readers and new subscribers will be interested to hear directly from you, what ProDom company does and what information can your customers always find out about your services online?

– In the past year, ProDom has come a long way from being a franchise company with all the associated restrictions and regulations, to becoming a full-service, independent group of companies in the field of countryside construction. Our range of services includes design, construction in all known technologies and styles, assistance with site selection and partner productions for a more loyal final pricing. Of course, in today's reality, when the cost of building and finishing materials rises all the time, we always offer the best solution based on the customer's wishes and abilities. I must add, that ProDom does not use such a popular marketing ploy, as advertising a product at prices which don't exist in reality. We always say how much a particular house costs, have an honest approach to material pricing and budgeting, and specify the final cost of the house in the contract.

Regarding current projects, clients today prefer mostly our exclusive load-bearing framework technology, a new segment of timber frame houses that rival stone ones in strength. You can read more about it on our Instagram-resource: [prodom.spb](https://www.instagram.com/prodom.spb). Also our company is the official distributor of ecologically clean heat insulation in North-Western region. Thus, we really build eco-logically pure, warm and qualitative houses.

– How efficient is the online dialogue with the customer at ProDom and how does this interaction work? What are the steps to build a country house?

– The online dialogue starts with a message in direct mail or WhatsApp, to which I or my partner reply personally. Today, and I believe that in the future as well, this communication will

always be carried out exclusively through us. If we understand our customers, we can explain to everyone else in the team what they need to do on a particular project. We don't strive to grow by volume. What matters to us the most is the philosophy of high-quality country living with its appeal based on privacy and seclusion along with comfort and accessibility.

Then we discuss with the client the basic elements – it may be a drawing or an existing project, we calculate the initial estimate and the approximate price range. At this stage we also advise on changes in ready-made projects. If customer prepares project by him/herself and architect and constructor makes it in accordance with the customer's task, then some moments can be left unaccounted for. For example, there may be costly solutions or materials, but that does not mean that the performers are bad. Everyone in the chain does their job, and the client gets what he/she asked for. However, it should be kept in mind that the cost of the building and the realization of the “foundation, walls, roof, engineering and finishing” package also have an effect on the total cost. In the second stage, when all negotiations and calculations are completed, the design contract is signed. All stages up to this point are free of charge. Then we start building, on average a 120-170sqm turnkey house will be ready in 5-6 months.

– Your construction activity is mostly concentrated in St. Petersburg and the



Leningrad region. Has it ever happened that a client has turned to you with an order to build a country house in the suburbs? Or is ProDom a purely Saint Petersburg story?

– Indeed, today we build in St. Petersburg and the Leningrad region, and we have also entered the market in Europe. Right now, our company negotiates with customers in Amsterdam and their partners in Germany. Even taking into account customs duties and the exchange rate of the dollar, our timberframe houses, which are manufactured at the factory and fully processed there, have excellent prospects. Europeans prefer eco-friendliness and high quality at an affordable price. This is probably the reason why interest in ProDom is growing day by day. We do not enter the metropolitan region so far, as its market is difficult in terms of communication.

– Mr. Chesnokov, could you tell us about your expertise? Where and how can I get advice from you as an experienced professional in your field? How many questions can be solved online and how often do you have to visit your clients in person?

– We are open to dialogue and always reply to enquiries via direct mail as well as to applications. The advice varies: from help in registering properties and installing utilities, to concepts for new housing projects or assistance in building them. The company has a number of requests for construction on farms and industrial estates. Today, almost all questions can be solved online; for example, we often help with gas supply connections. Of course, we also go out for personal meetings and look at plots of land, because it is impossible to create a concept having not seen the land plot, as it is tailored to the location, whether it is a single house, a village or a recreation centre.

– What projects do you intend to implement in 2022?

– We intend to expand our presence in the North West Federal District and to enter Europe. We are now developing a new catalogue of our projects and fine-tuning our communications. We expect to reach 5-6 houses a month.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



– Николай Михайлович, расскажите об истории становления и успехе научно-производственного предприятия «СалмоРу».

– Наша история началась в 1994 году, когда было образовано небольшое предприятие по перевозке живой рыбы и зарыблению различных водоёмов. Через 15 лет это был уже устоявшийся бизнес с большими оборотами и обширной клиентской базой. Оказалось, что одна из главных проблем, с которыми сталкивались владельцы водоёмов и рыбоводных хозяйств, – периодически возникающие заморы и большие потери рыбы. Мы решили внести свой вклад в решении этой проблемы и развернули производство аэраторов – устройств, насыщающих воду кислородом.

С самого начала мы отказались от перепродажи зарубежного оборудования и взяли курс на разработку собственных моделей аэраторов, адаптированных к суровым условиям нашей страны. Отказ от импорта и ставка на своё производство полностью себя оправдали. Мы не зависим от импортных комплектующих, не обременены проблемами долгих поставок, таможенным оформлением и скачками стоимости валюты, сроки поставок сведены к нескольким дням. Запросы клиентов мы удовлетворяем за 1-3 дня, гарантируем быстрое и качественное сервисное обслуживание. Благодаря такому подходу стоимость наших изделий в несколько раз ниже импортных аналогов, а качество, надёжность и эффективность не только не уступают, но по ряду параметров превосходят их.

– Что представляет собой предприятие сегодня?

– Начиная с 2010 года, когда мы только приступили к производству первых серийных аэраторов, было выпущено более 5 тыс. изделий, объём продаж постоянно растёт. На сегодняшний день мы выпускаем 27 видов и типоразмеров аэрационных устройств. Конструкция наших изделий защищена патентами, а надёжность и эффективность признаны в нашей стране, что подтверждается постоянным ростом продаж год от года и многочисленными благодарностями наших клиентов. Мы активно продаём аэраторы не только в России, но и в странах СНГ. Сформированная сеть дилеров нашей продукции позволяет быстрее обеспечить клиентов оборудова-

Компания SALMO.RU является разработчиком и производителем оборудования для аквакультуры. В ассортименте компании: аэраторы, оксигенаторы и другое оборудование, которое применяется как в рыбоводных хозяйствах, так и в целях улучшения водных экосистем. Вся продукция разрабатывается специалистами-ихтиологами и квалифицированными инженерами из города Жуковского. О деятельности компании и об аквакультуре мы поговорили с генеральным директором компании Николаем Белковским.

Николай Белковский:

«ЭКОСИСТЕМЫ ПРИРОДНЫХ И ГОРОДСКИХ ВОДОЁМОВ – ЗОНА ПОВЫШЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА»

нием и облегчить формирование заказов. Нашу продукцию закупают как частные, так и государственные предприятия, работающие в области рыбного хозяйства и экологии. Бренд «СалмоРу» стал хорошо узнаваемым торговым знаком.

– Вы специализируетесь на аэрационном оборудовании. А чем полезны аэраторы?

– Аэраторы не только спасают рыбу от гибели из-за нехватки кислорода. Они значительно улучшают качество воды в водоёмах за

счёт активизации процессов их самоочистки. Создание постоянного течения, ликвидация застойных зон, насыщение воды кислородом позволяют экосистеме водоёма успешно противостоять поступающим в воду органическим загрязнениям. Этот подход полностью доказал свою состоятельность во всём мире и взят на вооружение большинством водопользователей. Благодаря аэрации увеличивается видовое разнообразие рыб, обитающих в прудах и озёрах, растёт численность популяций. Аэрация – очень экологичный метод, не требующий применения химических веществ и реагентов и позволяющий полнее раскрыть экологический потенциал водных систем. Одна из областей применения аэраторов – обустройство городских водоёмов, экосистемы которых сильно страдают от эвтрофикации в результате антропогенного воздействия.

Аэрационное оборудование нашего предприятия используется не только в целях улучшения экологии, но и для производства продукции аквакультуры. Помимо аэраторов, мы производим оксигенаторы, кормушки для рыб, контейнеры для перевозки живой рыбы, системы очистки воды для установок с замкнутым водоснабжением, рыбоводные бассейны и другое оборудование для рыбного хозяйства.

– Николай Михайлович, ваша деятельность действительно приносит большую пользу людям и природе. А в чём вы сами видите свою миссию?

– Экологические системы природных и городских водоёмов хрупки и уязвимы, это зона повышенной ответственности современного общества. И я считаю, что наш долг – помогать природе бороться с вызовами, которые бросает ей наша технократическая цивилизация. По мере наших скромных сил мы трудимся в этом направлении уже более 25 лет. Ну и конечно, вносим свою лепту в обеспечение продовольственной безопасности страны, помогая рыбоводам в их нелёгком, но таком необходимом труде.

Рыбоводство – важнейшая отрасль современного сельского хозяйства. А о ценности рыбы в питании человека не устают говорить врачи и диетологи. Можно сказать, что «СалмоРу» вносит свой посильный вклад и в оздоровление нации.

Подготовила Эльвина Антреева

Бессменным руководителем «СалмоРу» является его основатель Николай Михайлович Белковский.

В 1975 году Николай Михайлович окончил Московскую сельскохозяйственную академию им. К. А. Тимирязева по специальности «прудовое рыбоводство».

В 1979-м защитил кандидатскую диссертацию на тему выращивания молоди форели в системе оборотного водоснабжения.

Восемь лет работал ихтиопатологом в Центральной лаборатории ихтиопатологической службы Минрыбхоза РСФСР, затем научным сотрудником в Мурманском морском биологическом институте АН СССР, в лаборатории лососеводства.

С 1994 года и по настоящее время руководит предприятием «СалмоРу» (ИП Н. М. Белковский).

Автор и соавтор более 80 научных работ и публикаций, автор 7 изобретений в области аквакультуры.



Nikolay Belkovsky:

"ECOSYSTEMS OF NATURAL AND URBAN WATER BODIES ARE THE ZONE OF INCREASED RESPONSIBILITY OF MODERN SOCIETY"

SALMO.RU company is a developer and manufacturer of equipment for aquaculture. The variety of products it provides includes aerators, oxygenators and other equipment used in aquaculture farms and for improvement of aquatic ecosystems. All the products are developed by ichthyologists and qualified engineers from Zhukovsky. We talked to Nikolay Belkovsky, CEO of the company, about the activity of the company and aquaculture.

– Mr. Belkovsky, could you tell us more about the history of formation and success of scientific and production enterprise SalmoRu?

– The history started in 1994 when we established a small enterprise for live fish transportation and stocking of different ponds. In 15 years this became a well-established business with big turnover and a wide client base. It turned out that one of the main problems the owners of water bodies and fish farms faced was the periodic freezing and big losses of fish. We decided to contribute to the solution of this problem and started producing aerators – devices which oxygenate water.

From the very beginning we refused to resell foreign equipment and headed for the development of our own aerator models, adapted to the harsh conditions of our country. Refusal from imports and betting on our own production justified itself completely. We have never been dependent on imported components, we have never had to deal with long delivery times, customs clearance, and currency fluctuations: delivery periods are no more than few days. The clients' requests are satisfied in 1-3 days, we guarantee prompt and qualitative service. Due to such approach, the cost of our products is several times lower than the imported analogues, and the quality, reliability and efficiency are not only on par with, but surpass them in some parameters.

– What is the enterprise like today?

– Since 2010, when we just started manufacturing the first series of aerators, we have manufactured over 5 thousand products, and the sales volume has been constantly growing. Today we produce 27 types and sizes of aeration devices. The design of our products is protected by patents, and their reliability and efficiency is recognized in our country, which is confirmed by the constant growth of sales from year to year, we receive a lot of expressions of gratitude from our clients. We actively sell aerators not only in Russia, but also in CIS countries. The network of dealers of our production allows us to provide our customers with equipment as quickly as possible and to make the process of placing orders easier. Our products are purchased by both private and state enterprises working in the field of fishery and ecology. The

SalmoRu brand has become a well-recognized trademark.

– You specialize in aeration equipment. What are aerators useful for?

– Aerators not only save fish from death due to lack of oxygen. They can significantly improve the quality of water in the reservoir by activation of the self-cleaning processes. Creation of constant current, elimination of stagnation zones, water saturation with oxygen allows water body ecosystem to successfully withstand organic pollution. This approach proved its efficiency all over the world and is used by the majority of water users. Aeration increases the species diversity of fish in ponds and lakes and favors population growth. Aeration is a very ecological method, which doesn't need chemicals and reagents and which allows to use the ecological potential of water systems to the fullest. One of the spheres of aerators' application is arrangement of urban water reservoirs, the ecosystems of which severely suffer from eutrophication as a result of anthropogenic impact.

Our company uses aeration equipment not only to improve ecology but also for aquaculture production. In addition to aerators we produce oxygenators, fish feeders, containers for transportation of live fish, water treatment systems for closed water supply installations, fish pools and other equipment for fishery.

– Your activity is really of great benefit to people and nature. What do you see your mission personally?

– Ecological systems of natural and urban water bodies are fragile and vulnerable, they

are the zone of increased responsibility of modern society. And I think that our duty is to help nature to fight the challenges of technocratic civilization. We do our best to work in this direction for more than 25 years. And, of course, we contribute to the food security of the country, we help fishermen in their hard, but so necessary work.

Fish breeding – is the most important branch of modern agriculture. Doctors and dietologists never get tired of talking about the value of fish in human nutrition. One can say that SalmoRu makes its own contribution to the health of the nation.

Prepared by Elvina Aptreeva

Nikolai Belkovsky is the irreplaceable head of SalmoRu.

In 1975, Mr. Belkovsky graduated from the Moscow Agricultural Academy named after K. A. Timiryazev with a degree in pond fish breeding.

In 1979 he defended his thesis about rearing young trout in the system of water recycling.

For eight years he worked as an ichthyopathologist in the Central Laboratory of Ichthyopathological Service of the Ministry of Fishery of the RSFSR, then as a researcher at the Murmansk Marine Biological Institute of the USSR Academy of Sciences, in the salmon farming laboratory.

Since 1994 and up to the present time he has been the head of SalmoRu enterprise (Sole Proprietor N. M. Belkovsky).

He is author and co-author of over 80 scientific works and publications, author of 7 inventions in aquaculture.



«ЮРСИТИ»: «ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА 24/7 И 365 ДНЕЙ В ГОДУ»

Московская коллегия адвокатов «ЮрСити» – союз опытных юристов, специализирующихся на различных отраслях права, в том числе и защите бизнеса. Компания была основана в 2007 году, и на протяжении 15 лет её соучредителем и председателем является адвокат Виктория Шакина. О том, как команда «ЮрСити» помогает своим доверителям и что такое защита бизнеса 24/7, мы узнали из первых уст.

– Виктория Анатольевна, в чём принципиальное отличие «ЮрСити» от других московских юридических компаний? Каких взглядов вы и ваши коллеги придерживаетесь в работе, касающейся защиты бизнеса?

– Доверители, которые работают со мной на протяжении многих лет, называют меня своим талисманом. Защищая их права, команда «ЮрСити» превосходит все ожидания: мы полностью берём на себя заботу в разрешении сложившейся ситуации. На мой взгляд, так и должно быть: не доверитель помогает адвокату заниматься его делом, а адвокат несёт все тяготы дела, помогая человеку найти выход.

Думаю, что наше преимущество заключается в высоком уровне профессионализма, в многопрофильной специализации наших юристов, адвокатов и в возможности привлекать специалистов из разных городов и даже стран. Проблему доверителя мы решаем не шаблонно, а исходя из конкретных обстоятельств его ситуации, доводя дело до самого наилучшего для клиента результата.

– Помимо профессионализма в юриспруденции, нельзя оставить без внимания ваш управленческий талант. Как вам удалось собрать вокруг себя лучших практикующих юристов? Некоторые из них отмечены наградами, включены в международный юридический рейтинг Best Lawyers. Почему они выбрали «ЮрСити»?

– Мне удалось объединить вокруг себя лучших практикующих юристов, поскольку мы связаны не столько одной организационно-правовой формой или членством в одном адвокатском образовании, сколько нашими ценностями, идеалами и методами работы. Особая гордость «ЮрСити» – профессионалы, имеющие опыт работы в правоохранительных органах, судебной системе и органах прокуратуры, что позволяет оказывать максимально комплексную помощь доверителям. Также я рада приходу молодых, амбициозных и ярких юристов: несмотря на возраст, они не дают усомниться в своём профессионализме. Сегодня команда «ЮрСити» насчитывает около 20 специалистов.

– На сайте «ЮрСити» можно встретить фразу: «На счету нашей компании десятки резонансных дел, связанных с защитой предпринимателей, в которых мы одержали победу!» Расскажите о своём самом ярком деле, которым вы и ваша команда особенно гордитесь.

– Защита бизнеса – комплексная история, которую мы уже много лет развиваем. Победы, на наш взгляд, соизмеряются не количеством выигранных дел или оправдательных приговоров, а достижением максимально положительного результата для наших доверителей. У нас много хороших, радостных примеров, когда в отношении предпринимателей прекращались уголовные дела по разным основаниям.

Одно из таких масштабных дел было связано с защитой руководителя компании, которая была одним из лидеров в своей области. По всей стране было возбуждено несколько уголовных дел в отношении бизнесменов той же отрасли. Наш доверитель стала первой, чьё дело было расследовано и направлено в суд. За работой адвокатов «ЮрСити» пристально наблюдали, и когда нам удалось вернуть уголовное дело из суда на следствие и прекратить его, то все другие уголовные дела предпринимателей с той же проблемой даже не были направлены в суд. Это стало победой не только для нас, но и для многих других людей, которые могли бы быть осуждены. Поэтому я всегда говорю, что практику делаем мы сами.

– Лучший способ решить проблему – не допустить её возникновения. Расскажите про предложение от «ЮрСити» – «Депозит для предпринимателя». Что это за услуга и в чём её преимущество? Какова стоимость подобного рода сопровождения?

– Да, у нас есть такая услуга для бизнесменов. «Депозит для предпринимателя» защищает бизнес 365 дней в году и 24 часа в сутки.

Доверитель заключает с нами договор об оказании услуг и вносит некую сумму в качестве депозита. В дальнейшем он вправе в любой момент воспользоваться услугами специалистов «ЮрСити» в счёт того самого депозита. При этом сам доверитель может быть уверен, что он получит правовую помощь в любое время, услуги адвоката



ВИКТОРИЯ ШАКИНА – ПРАКТИКУЮЩИЙ АДВОКАТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИССИИ ПО СОЦИАЛЬНЫМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ АССОЦИАЦИИ ЮРИСТОВ РОССИИ, СОЗДАТЕЛЬ ПЕРВЫХ В РОССИИ ЮРИДИЧЕСКИХ МАСТЕРМАЙНДОВ, ПОМОЩНИК ЧЛЕНА СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ, ВОСТРЕБОВАННЫЙ ЭКСПЕРТ И АВТОР ПУБЛИКАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ УГОЛОВНОГО И ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА.

также входят в данный пакет. Наша команда всегда готова прийти предпринимателю на помощь и оказать содействие. В каждом случае сумма депозита оговаривается индивидуально, в зависимости от потребностей доверителя.

– Какой вы видите компанию «ЮрСити» через несколько лет? Какие профессиональные планы строите, как управляющий партнёр и предприниматель?

– Мне бы хотелось, чтобы команда «ЮрСити» развивалась и привлекала молодых специалистов, вышла в своей практике на мировой уровень. Мы уверены, что можем быть полезны не только российским предпринимателям, но и зарубежным партнёрам!

Беседовала Дарья Бакарина

The Moscow Bar Association “YurCiti” is a union of experienced lawyers specializing in various fields of law, including business defense. The company was founded in 2007, and for 15 years its co-founder and chairman has been lawyer Viktoria Shakina. We learned about how the team at YurCity helps its clients and what the protection of business 24/7 means firsthand.

.....

YURCITI: “LEGAL DEFENSE OF BUSINESS 24/7 AND 365 DAYS A YEAR”

– *Victoria Anatolievna, what is the fundamental difference between YurCiti and other Moscow law firms? What are the views of you and your colleagues in your work in the protection of business?*

– Clients who have been working with me for many years call me their mascot. When defending their rights, the YurCiti team exceeds all expectations: we take full responsibility for resolving the situation. In my opinion, that’s how it should be: It’s not the client who helps the lawyer with his case, it’s the lawyer who bears all the burdens of the case, helping the person find a way out.

I think that our advantage is the high level of professionalism, the multidisciplinary specialization of our lawyers and attorneys, and the ability to attract specialists from different cities and even countries. We solve the problems of our clients not in a template way, but based on the specific circumstances of their situation, bringing the case to the best result for the client.

– *In addition to professionalism in law, your managerial talent should not be overlooked. How have you managed to gather the best practicing lawyers around you? Some of them are award-winning, included in the international legal rating of Best Lawyers. Why did they choose YurCiti?*

– I was able to unite the best practicing lawyers around me, because we are related not so much by our legal form or membership in one bar, but by our values, ideals, and work methods. We are especially proud of our professionals who



VICTORIA SHAKINA
IS A PRACTICING
LAWYER, CHAIR OF THE
COMMISSION ON SOCIAL
AND ECONOMIC ISSUES
OF THE RUSSIAN BAR
ASSOCIATION, CREATOR
OF THE FIRST LEGAL
MASTERMINDS IN RUSSIA,
ASSISTANT TO A MEMBER
OF THE FEDERATION
COUNCIL, A SOUGHT-AFTER
EXPERT AND AUTHOR
OF PUBLICATIONS ON
CRIMINAL AND CIVIL LAW.

have experience in law enforcement agencies, the judicial system and the prosecutor’s office, which allows us to provide the most comprehensive assistance to our clients. I am also glad that young, ambitious and bright lawyers have joined the firm: despite their age, they do not let their professionalism be questioned. Today, the team of YurCiti has about 20 professionals.

– *You can find the following phrase on the site of YurCiti: “We have dozens of high-profile cases related to the defense of entrepreneurs, in which we have won!” Tell us about your brightest case that you and your team are especially proud of.*

– Business defense is a complex story that we’ve been developing for years. Victories, in our view, are not measured by the number of cases won or acquittals, but by achieving the most positive result for our clients. We have many good and joyful examples of criminal cases against entrepreneurs that were terminated on various grounds.

One such large-scale case was related to defense of the head of a company, which was one of the leaders in its field. Across the country, several criminal cases were filed against businessmen in the same industry. Our principal was the first whose case was investigated and went to trial. The work of YurCity attorneys was monitored closely, and when we were able to return a criminal case from the court for investigation and dismissal, all other criminal cases of businessmen with the same problem were not even sent to court. This was a victory

not only for us, but for many other people who could have been convicted. That’s why I always say we make the practice our own.

– *The best way to solve a problem is to prevent it from happening. Tell us about the offer from YurCity – “Deposit for the Entrepreneur.” What is this service and what is its advantage? What is the cost of this kind of support?*

– Yes, we have this service for businessmen. “Deposit for Entrepreneur” protects businesses 365 days a year and 24 hours a day.

The principal enters into a service agreement with us and pays a certain amount as a deposit. In the future, he can at any time to use the services of experts YurCity on the account of the deposit. At the same time, the Trustee can be sure that he will get legal assistance at any time, and attorney’s services are also included in this package. Our team is always ready to come to the entrepreneur’s aid and assistance. In each case the amount of the deposit is negotiated individually, depending on the needs of the principal.

– *How do you see the company “YurCity” in a few years? What professional plans do you have as a managing partner and entrepreneur?*

– I would like the team of YurCiti to develop and attract young professionals, and to reach the global level. We are sure that we can be useful not only to Russian entrepreneurs, but also to our foreign partners!

Interviewed by Daria Bakarina

Вячеслав Коноплёв:

«ЗА КАКУЮ БЫ РАБОТУ МЫ НИ БРАЛИСЬ, МЫ ЕЁ ВЫПОЛНИМ!»



Строительная отрасль в России – одна из самых динамично развивающихся сфер бизнеса. Вместе с тем она имеет свою специфику и целый ряд сложностей, с которыми сталкиваются строительные компании. Предприятия отрасли должны отвечать требованиям безопасности и надёжности. Большую роль играет и узнаваемость бренда. Сегодня мы общаемся с генеральным директором компании «АБЗ Белый Раст» Вячеславом Коноплёвым и узнаем, как семейный бизнес расширился до масштаба группы компаний и почему ей доверяют.

– Вячеслав Евгеньевич, скажите, пожалуйста, в каком году была основана компания «АБЗ Белый Раст»? В чём состоит принципиальное отличие деятельности компании на момент её основания от той, которую она ведёт на сегодняшний день?

– ГК «Белый Раст» была основана в 2008 году и является семейным бизнесом. Первой была создана компания «КС-Профпласт». Предприятие производит сотовый поликарбонат, предназначенный для обшивки теплиц и навесов.

Вторая компания, открывшаяся в рамках ГК, – «Оникс-Бетон». Фирма занимается производством бетона и железобетонных изделий. Наша продукция предназначена для гражданского строительства, в том числе и для частного сектора, строительства мостов. В 2019 году, помимо реализации бетона, мы стали заниматься монолитным строительством.

В 2016 году открылась третья компания – «АБЗ Белый Раст». Её направление – производство асфальта и дорожные работы, связанные с его укладкой. Изначально был открыт завод. Последующие три года мы успешно наращивали объёмы производства и завоевывали доверие к нашему бренду, а в 2019 году заняли своё место в нише дорожного строительства. На базе компании работает лаборатория, где изучают свойства асфальта и материалов, применяемых в дорожном строительстве, в том числе песка и щебня.

Все компании – юридические лица, образующие группу компаний.

– Скажите, какие проекты, выполненные «АБЗ Белый Раст», были самыми сложными?

– Каждый проект по-своему уникален, среди них нет одинаковых. Поэтому разделить их на простые и сложные не получится.

С 2019 года мы стали участвовать в аукционах, выигрывать муниципальные контракты на электронных торгах. Наши проекты по строительству дорог иногда начинались с нулевого цикла – полного отсутствия начертаний и наличия на участке лесополосы. Приходилось расчищать полотно, создавать основание, а уже потом укладывать асфальт. Несмотря на сложность таких проектов, мы считаем их интересными.

КЛЮЧЕВЫМИ ПРОЕКТАМИ КОМПАНИИ СТАЛИ ПОСТАВКА МОСТОВОГО БЕТОНА И АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ СМЕСЕЙ ДЛЯ МОСТА ЧЕРЕЗ КАНАЛ ИМ. МОСКВЫ, СТРОИТЕЛЬСТВО МОНОЛИТНОГО КАРКАСА ЖИЛОГО МНОГОЭТАЖНОГО ДОМА В ЖК «ЛОБНЯ СИТИ», ТРАНСПОРТНОЙ РАЗВЯЗКИ В ПОДМОСКОВНЫХ ЛЮБЕРЦАХ.

– В каких государственных программах вы принимаете участие?

– Сейчас мы участвуем в проектах Мосавтодора, Министерства дорожного строительства Московской области, выполняем муниципальные заказы в Дмитровском и Мытищинском районах.

– Строительство – сфера, где нельзя всё предсказать наперёд. Приходится полагаться на репутацию бренда, ведь не всегда можно, что называется, «взять товар в руки». И всё же есть профессиональные выставки и конкурсы с компетентными жюри. Вы принимаете в них участие?

– Да, например, недавно мы приняли участие в конкурсе ТПП РФ «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» и стали призёром. Позже представили свою продукцию в Экспоцентре на четвертом всероссийском форуме «Успешная семья – успешная Россия».

– Скажите, какими выполненными проектами вы особенно гордитесь?

– Собственный бизнес как родной ребёнок. Ты всегда за него переживаешь, вкладываешь в него и хочешь, чтобы он занимал достойные позиции на бизнес-арене. Поэтому иногда достаточно просто хорошо выполнять свою работу как самому, так и всем сотрудникам, чтобы бренд на рынке был узнаваем. Я не рискну сказать, что у нас есть выдающиеся заслуги, зато точно скажу, что «АБЗ Белый Раст» знают многие заказчики и доверяют нам. За какую бы работу мы ни брались, мы её выполним!

Подготовила Виктория Лукьянова

The construction industry in Russia is one of the most dynamically developing business areas. However, it has its own specifics and a number of difficulties that construction companies face. The enterprises must meet the safety and reliability requirements. Brand awareness also plays a huge role. Today we are talking to Vyacheslav Konoplyov, the General Director of ABZ Belyi Rast, to find out how the family business has expanded to the scale of a group of companies and why it is trusted.



– Mr. Konoplyov, please tell us, what year was the ABZ Belyi Rast company founded? What is the fundamental difference between the activities of the times of the company's foundation and those the company conducts today?

– The GC Belyi Rast was founded in 2008 as a family business. The company KS-Profplast was the first to be established. The company produces cellular polycarbonate, intended for greenhouses and sheds sheeting.

The second company opened within the framework of the Group of Companies was Onyx-Beton. The company is engaged in the production of concrete and reinforced concrete products. Our products are intended for civil engineering, including the private sector, bridge construction. In 2019, in

AMONG THE KEY COMPANY'S PROJECTS THERE WERE: THE SUPPLY OF BRIDGE CONCRETE AND ASPHALT MIXES FOR THE BRIDGE ACROSS THE MOSCOW CANAL, CONSTRUCTION OF A MONOLITHIC FRAME OF A HIGH-RISE APARTMENT BUILDING IN THE LOBNYA CITY RESIDENTIAL COMPLEX, A TRANSPORT INTERCHANGE IN LYUBERTSY IN THE SUBURB OF MOSCOW.

addition to the concrete sale, we began to engage in monolithic construction.

In 2016 the third company – ABZ Belyi Rast – was opened. Its direction was the production of asphalt and road works related to its laying. Originally, we opened a factory. Over the next three years we successfully increased the production volumes and gained confidence in our brand, and in 2019 we took our place in the road construction niche. There is a laboratory on the company's base where they study the properties of asphalt and materials used in road construction, including sand and gravel.

All the companies are legal entities that form the Group of Companies.

– Tell us, please, what projects, carried out by ABZ Belyi Rast, were the most difficult?

– Each project is unique in its own way, none of them are the same. Therefore, it will not work to divide them into “simple” and “complex”.

Since 2019, we have been participating in auctions, winning municipal contracts in the online auction. Sometimes our road construction projects began with the underground phase – the total absence of inscriptions and the presence of a forest belt on the site. We had to clear the base course, create a base, and only then lay the asphalt. Despite the complexity of such projects, we consider them interesting.

– What government programs do you participate in?

– Now we participate in the projects of MosAvtodor, the Ministry of Road Construction of the Moscow Region, we fulfill municipal orders in the Dmitrovsky and Mytishchi districts.

– Construction is an area where it is impossible to predict everything in advance. You have to rely on the reputation of the

**Vyacheslav
Konoplyov**

“WHATEVER WORK WE TAKE ON, WE’LL GET IT DONE!”



brand, because it is not always possible, as they say, “to take the goods in hands.” But still there are professional exhibitions and competitions with competent juries. Do you take part in them?

– Yes, for example, we recently took part in the competition of the Russian Chamber of Commerce and Industry “100 Family Companies under the Patronage of the President of the Russian Chamber of Commerce and Industry” and won. Later we presented our products at the EXPOCENTRE at the fourth Nationwide Forum “Successful Family – Successful Russia”, where we also demonstrated the products.

– What completed projects are you most proud of?

– Your own business is like your own child. You always worry about it, invest in it and want it to occupy a worthy position in the business arena. Therefore, sometimes it is enough just to do your job well, both for yourself and for all the employees, so that the brand is recognizable on the market. I will not dare to say that we have outstanding achievements, but I will definitely say that many customers know ABZ Belyi Rast and trust us. Whatever work we take on, we’ll get it done!

Prepared by Victoria Lukyanova



Елена Лыгорова, АН «Золотой ключ»:

«Перемены мотивируют нас работать лучше!»

В период кризиса профессиональные бизнес-объединения для многих стали спасательным кругом. О работе Союза риелторов города Дмитрова, его практиках и достижениях за последние несколько лет, а также о трендах на рынке недвижимости нам рассказала Елена Лыгорова – владелица агентства недвижимости «Золотой ключ», основательница профессионального сообщества, благотворитель, член Союза «ДМТПП», победительница конкурса «Леди-Бизнес. Дмитров – 2020», номинант премии RBG «Люди года – 2022».

– Елена Николаевна, был ли 2021 год успешным для агентства недвижимости «Золотой ключ»? Какие из намеченных профессиональных планов вам удалось реализовать?

– Основная цель для АН «Золотой ключ» – удержание своих позиций и увеличение прибыли. Свой финансовый план за прошлый год мы выполнили успешно. В целом период пандемии положительно отразился на рынке недвижимости. Этому сопутствовало несколько факторов: люди были лишены возможности путешествовать, а в крупных городах и вовсе не могли выходить из дома. Многие боялись экономической нестабильности и потери своих вкладов, поэтому приобретение загородной недвижимости и квартир стало выходом.

Ставка Центрального банка в период пандемии была низкой: 4,3%, что, конечно, сказалось на спросе, люди пользовались возможностью и оформляли ипотеки. Но конкуренция среди агентств недвижимости достаточно большая, поэтому выйти в плюс смогли те, кто сумел быстро подстроиться под ситуацию, найти новые инструменты для работы. Нам удалось не просто реализовать план продаж, но и расширить штат агентов с 10 до 23 человек. Сегодня у нас два офиса – в Дмитровском и Талдомском районах, два руководителя продаж, свой юрист. За время пандемии мы обновили CRM-систему, теперь у каждого агента есть свой личный кабинет – работать с базой стало проще и удобнее.

Помимо этого, специалисты АН «Золотой ключ» научились дистанционно проводить осмотры объектов, подписывать договоры, проводить межрегиональные сделки с электронной регистрацией, удалённо подавать документы на регистрацию перехода права собственности. Я считаю, что перемены только мотивировали нас работать лучше.

– Существуют ли на рынке недвижимости свои тренды? На какие объекты в 2022 году повышенный спрос?

– На рынке недвижимости, конечно, существуют свои тренды, как и на любом другом. Эти тенденции обусловлены сезонностью, влиянием экономической и политической обстановки, форс-мажорами. Сейчас только начало года, поэтому строить прогнозы

рано. Однако есть факты, на которые мы можем опираться, чтобы уже сегодня иметь представление о трендах на рынке: в последнее время ставка Центрального банка России равняется 20%, что сказывается на ставке ипотечного кредитования, она равна 19% и выше. Сократилось число ипотечных программ с господдержкой, соответственно, спрос на объекты стал слабее. Несмотря на это, есть люди, которые инвестируют в недвижимость и используют эту возможность в качестве сохранения сбережений.

Наиболее доступными сейчас являются сделки с земельными участками и дачами. Спрос на загородную недвижимость не стихал даже в зимний период. Нынешняя ситуация с закрытием границ опять же способствует этому. Появился интерес и к туристической недвижимости: люди стали обращать внимание на другие регионы, например Калининград, Крым, Сочи, несмотря на то, что перелёты временно отменены. Ожидаем спроса на недвижимость от людей, которые сейчас переезжают из ДНР и ЛНР.

Если говорить о рынке коммерческой недвижимости, интересны следующие объекты: небольшие офисы, коворкинг-центры, то есть помещения, которые можно разделять между несколькими компаниями и сдавать в аренду. Также популярны склады, земля под них сейчас активно продаётся, сдаётся в аренду.

В то же время мы ожидаем определённую стагнацию на рынке, когда покупательский спрос просто ослабнет из-за кризиса и политической ситуации: у людей не станет денег, а цены на рынке недвижимости достигнут своего пика. С такими ипотечными ставками рынок может просто встать.

– Расскажите о повестке дня в Союзе риелторов: что волнует представителей рынка недвижимости в условиях текущего кризиса?

– Повестка дня в Союзе риелторов такова:

- поиск и настройка новых современных инструментов в работе для повышения качества и уровня предоставляемых клиентам услуг;

- расширение территориального диапазона работы с объектами, чтобы иметь возможность предоставлять услуги клиентам в любой точке, не только в Московской области, но и по всей России;

- налаживание партнёрских взаимовыгодных отношений между компаниями за пределами Дмитрова (это касается обмена опытом и совместного проведения сделок, передачи клиентов надёжным партнёрам, совместное проведение мероприятий);

- повышение грамотности наших агентов. Для этого в прошлом году мы в союзе создали курс «Основы риелторской деятельности», провели четыре потока обучения, в котором приняли участие 70 агентов. В этом году стартует ещё два курса: для опытных агентов и руководителей;

- в планах – проведение традиционных мероприятий тимбилдинг квиз «Битва риелторов» (весной 2022 года), «Бизнес-барбекю» (летом 2022 года); клуб «Кооперации» по налаживанию партнёрских отношений с представителями смежных сфер бизнеса.

Конечно, опасаемся низкого рынка, но опираемся на тот фундамент отношений между компаниями, который был создан в посткризисный период 2016-2017 гг., хочется не только удержать свои позиции на рынке, но и иметь развитие. Ведь на нас лежит ответственность за наших сотрудников в том числе.

– Союз риелторов Дмитрова – не только бизнес-объединение, но и команда благотворителей. Какую помощь вы оказываете людям?

– Участвовать в благотворительности – моё давнее стремление. В прошлом году мы провели акцию добра «Сад мечты» на территории реабилитационного центра для детей «Остров надежды»: разбили несколько зон отдыха, высадили плодовые деревья, цветы. Над проектом работало порядка 60 человек из нашего Союза риелторов, также нам оказала помощь владелица садового центра «Мастера Сада» Екатерина Викторовна Косолапова. Посадки мы осуществляли вместе с детьми и воспитателями. Центр мы поддерживаем постоянно: покупаем необходимое, выполняем просьбы, делаем всё, что в наших силах.

Недавно совместно с женским комитетом предпринимателей при Союзе «ДМТПП» организовывали сбор гуманитарной помощи для беженцев из ДНР и ЛНР. Я считаю, что любая помощь уместна, если идёт от чистого сердца.

Подготовила Дарья Бакарина

Elena Lygoreva, REA Zolotoy Kluch: “Changes motivate us to work better!”

During the crisis, professional business associations have become a lifeline for many. Elena Lygoreva, the owner of the Zolotoy Kluch real estate agency, founder of the professional community, philanthropist, member of the DMCCI Union, the winner of the contest “Business Lady of Dmitrov 2020”, nominee for the RBG “People of the Year 2022” award, told us about the work of the Realtors Union of Dmitrov, its practices and achievements over the past few years, as well as trends in the real estate market.

– Mrs Lygoreva, was 2021 a successful year for the Zolotoy Kluch real estate agency? What professional plans have you been able to implement?

– The main goal for the agency Zolotoy Kluch is to maintain its positions and increase profits. We have fulfilled our financial plan for the last year successfully. In general, the period of the pandemic had a positive impact on the real estate market. This was accompanied by several factors: people were deprived of the opportunity to travel, and in the large cities they could not leave their homes at all. Many were afraid of the economic instability and the loss of their deposits, so the purchase of suburban real estate and apartments became a way out.

The Central Bank rate during the pandemic was low: 4.3% that, of course, affected the demand. People took the opportunity and took out mortgages. But the competition among the real estate agencies is quite strong, so those who managed to adapt quickly to the situation and find new tools for work were able to get a surplus. We managed not only to implement the sales plan, but also to expand the agent staff from 10 to 23 people. Today we have two offices: in the Dmitrovsky and Taldomsky districts, two sales managers, and our own lawyer. During the pandemic, we updated the CRM system, now each agent has his own personal account: it has become easier and more convenient to work with the database.

In addition, the specialists of the Zolotoy Kluch agency learned how to view the objects remotely, sign contracts, conduct inter-regional transactions with electronic registration, submit remotely the documents for registration of the ownership transfer. I believe that the changes only motivated us to work better.

– Are there any trends in the real estate market? Which properties are in high demand in 2022?

– The real estate market, of course, has its own trends, just like any other. These trends are due to seasonality, the influence of the economic and political situation, and force majeure. It's only the beginning of the year, so it's too early to make predictions. However, there are facts that we can rely on in order to have an idea of the trends in the market already: recently the Central Bank of Russia rate is 20%, that affects the mortgage lending rate, it is 19% and higher. The number of

mortgage programs with the state support has been reduced. The demand for objects has become weaker respectively. Despite this, there are people who invest in real estate and use this opportunity as a way to save money.

Now the most accessible transactions are those with land property and summer cottages. Demand for the suburban real estate did not subside even in winter. The current situation with the closure of the borders again contributes to this. There was also interest in tourist real estate: people began to pay attention to other regions, for example, Kaliningrad, Crimea, Sochi, despite the fact that flights were temporarily canceled. We expect demand for real estate from people who are now moving from the DPR and LPR.

If we talk about the commercial real estate market, the following objects are of interest: small offices, coworking centers, that is, premises that can be divided between several companies and rented out. Warehouses are also popular, the land for them is now actively sold, rented out.

At the same time, we expect a certain stagnation in the market, when consumer demand will simply weaken due to the crisis and the political situation: people will not have money, and real estate prices will reach their peak. With the mortgage rates like this, the market could just stall.

– Tell us about the “agenda” of the Union of Realtors: what causes worries to the representatives of the real estate market in the current crisis?

– The agenda is the following:

- search and adjustments of new modern working tools to improve the quality and level of services provided to the clients;



- expansion of the territorial range of work with the objects in order to be able to provide services to clients anywhere, not only in the Moscow region, but throughout Russia;

- establishing mutually beneficial partnerships between companies outside Dmitrov (this applies to the exchange of experience and joint transactions, the transfer of clients to reliable partners, joint events);

- improving the literacy of our agents. To do this, we in the Union created the course “Fundamentals of the real estate activity” last year. Then we conducted 4 streams of training with 70 agents taking part. This year 2 more courses start: for experienced agents and for managers;

- there are also plans to hold traditional team building events Quiz “Battle of Realtors” (in the spring, 2022), “Business Barbecue” (in the summer, 2022), the “Cooperation” Club to establish partnerships with representatives of related business areas.

Of course, we are afraid of a low market, but we rely on the foundation of relations between the companies that was created in the post-crisis period of 2016-2017, we want not only to maintain our positions in the market, but also to develop. After all, we are responsible for our employees as well.

– The Dmitrov Union of Realtors is not only a business association, but also a team of philanthropists. What kind of help do you give people?

– Participation in charity is my long-held aspiration. Last year, we held an action of kindness called the Garden of Dreams on the territory of the rehabilitation center for children Ostrov Nadezhdy: we set up several recreation areas, planted fruit trees and flowers. About sixty people from our Union of Realtors worked on the project, and the owner of the garden center Mastera Sada – Ekaterina Kosolapova – also helped us. We planted trees together with the children and caregivers. We support the center constantly: we buy necessary goods, comply with the requests, do everything in our power.

Recently, together with the Women’s Committee of Entrepreneurs under the DMCCI Union, they organized a collection of humanitarian aid for the refugees from the DPR and LPR. I believe that any help is appropriate if it comes from a pure heart.

Prepared by Daria Bakarina





Евгения Кривошеева, «Швейная мастерская № 1»: «Мечта рано или поздно становится целью, а цель – реальностью!»

О своём опыте развития швейного предприятия и планах возрождения ткацкой фабрики на территории Наро-Фоминска нам рассказала востребованный эксперт в области домашнего текстиля, медийная персона и руководитель «Швейной мастерской № 1» Евгения Кривошеева.

– Евгения, какие виды текстиля вы изготавливаете? Какие изделия рынка предлагает «Швейная мастерская № 1»?

– «Швейная мастерская № 1» находится на рынке с 2005 года и изготавливает все виды интерьерного текстиля. Интерьерный текстиль – не только шторы, но и огромное количество других предметов, отвечающих за уют и красоту в наших домах. К ним относятся постельное убранство: покрывала, декоративные подушки, балдахины, постельное бельё, а также чехлы на мебель и столовый текстиль. За пределами дома – уличный текстиль, который тоже состоит не только из штор, но и матрасов, сидух, подушек и других текстильных предметов. В нашей с вами жизни текстиля гораздо больше, чем кажется на первый взгляд.

– Насколько изменилось ваше производство за последнее время? Какие нововведения появились? Насколько вы расширились?

– Наше производство за последние несколько лет осуществило ряд положительных трансформаций. Во-первых, мы ушли от формата «единый швейный цех» и разделили его на три, расположенные в разных городах: в Москве, Наро-Фоминске и Обнинске. Это не только дало нам большую мобильность, но и отлично показало себя во время периода пандемии. Ряд сотрудников перевели на «удалёнку», что позволило нанять кадры без ограничения по всей нашей стране. Во-вторых, работая на рынке B2B на давальческом сырье, приняли решение создать складской хаб в Москве, как самой удобной локации, куда стекается поток заказов и далее распределяется между цехами. А затем с этого же склада готовая продукция распределяется по клиентам. В-третьих, мы из простого ателье выросли в автоматизированное швейное производство, на котором используется новейшая техника, позволяющая упрощать процесс производства, сокращать сроки, но выдавать максимальное качество, не убогая ценой за пределы рынка. Конечно, полностью от ручной работы не отказались, так как для нас кадры имеют большое значение.

Ещё одним отличительным свойством «Швейной мастерской № 1» является программное обеспечение, разработанное с целью отслеживания исполнения заказов в реальном времени и распределения нагрузки между цехами. В данной программе предусмотрен клиентский личный кабинет, где каждый из партнёров может убедиться, в каком статусе находится его заказ и какую стадию работы он сейчас проходит.

– В каких популярных телевизионных проектах команда «Швейной мастерской № 1» принимала участие? Как продюсеры шоу находят вас? Почему выбирают именно «Швейную мастерскую № 1»?

– Последние три года мы часто принимаем участие в телевизионных проектах, самой любимой стала передача «Фазенда» на телеканале «МИР». Для них мы изготавливали изделия на заказ и выступали в качестве экспертов, то есть непосредственно работали в кадре. Съёмочный процесс для меня – настоящий праздник! Подобный опыт очень вдохновляет на развитие и заряжает на успех!

Помимо участия в шоу «Фазенда», мы также были приглашёнными экспертами в программе «Дачный ответ» на телеканале НТВ и работали в новогоднем выпуске шоу «Квартирный вопрос» в конце 2021 года.

Участие в ТВ-программах – моя заслуга. С 2017 года я активно развиваю личный бренд, провожу лекции, семинары, рассказываю людям о домашнем текстиле. Опыт преподавания и наставничества подарил мне возможность работать на более широкую аудиторию и выйти за пределы собственного блога.

– Занимаетесь ли вы информационным бизнесом сейчас?

– Да, информационный бизнес – значимая составляющая в развитии всего предприятия. Ещё несколько лет назад мы определили для себя маркетинговую стратегию – это выход из «кулуарного состояния» и работа на перспективу.

Сегодня мы открыто ведём свою деятельность, говорим о технологиях собственного производства, делимся полезной профессиональной информацией, в то время как другие участники рынка боятся выйти за пределы своего цеха, тем самым создают преграду в развитии отрасли. Конкуренция – самый лучший мотиватор: представители бизнеса должны подстёгивать друг друга, стараться работать лучше, применять новые производственные методы и не останавливаться на достигнутом.

Свой опыт я получаю с 2016 года, когда командировки в Европу стали для меня вектором в развитии. Мне всегда хотелось выйти за рамки привычного ателье и стать больше, чем просто предпринимателем. В настоящий момент мои курсы успешно продаются, я получаю положительный отклик. Помимо технологий пошива, о которых постоянно рассказываю, также веду курсы по развитию швейного бизнеса. Бизнес-консультации – мой новый продукт, я выступаю в роли на-

ставника, считаю, что авторитетное мнение со стороны помогает предпринимателям взглянуть по-иному на те вопросы, которые необходимо решить для роста и развития.

– Испытывает ли «Швейная мастерская № 1» дефицит кадров на производстве? Если да, то как вы решаете этот вопрос?

– Сегодня практически любое производство нуждается в кадрах. Ситуация такова, что рабочие профессии мало кто стремится получить, и это большая проблема. Первое решение, которое мы приняли в данных обстоятельствах: расширяться не в пределах одной локации, а открывать цеха в разных городах, там, где есть кадры, и обучать людей самостоятельно. В прошлом году я набирала на платный курс желающих научиться шить с нуля. Студенты занимались на базе производства в течение двух месяцев, затем сдавали квалификационный экзамен. По результатам их аттестационной работы мы предлагали им должность в нашей мастерской. Если они соглашались на сотрудничество, то через три месяца мы возвращали им средства, затраченные на обучение.

– Евгения, вы, безусловно, человек творческий и наверняка, помимо основных заказов, работаете ещё над чем-то интересным?

– Помимо основного вида деятельности – пошива штор, у меня есть маленькое хобби. Я отшиваю небольшие коллекции одежды из штор, бывших в употреблении. Сейчас во всём мире популярно экологичное отношение к вещам. Моя коллекция одежды отшивается не только из бывших штор, но и из остатков тканей, лоскутков. Эти ткани перерабатываются, стираются, проходят окрашивание и получают вторую жизнь. Показ коллекции я планирую в апреле текущего года.

– Какие профессиональные цели стоят перед вами в настоящий момент?

– Рост производства: я верю, что импортозамещение будет поддерживаться в нашей стране. Я родилась и выросла в городе Наро-Фоминске, где градообразующим предприятием был шёлковый комбинат, в моей семье было несколько поколений ткачей, и, конечно, мне бы хотелось в обозримом будущем попробовать возродить историю, связанную с ткачеством. Это моя профессиональная мечта!

Подготовила Дарья Бакарина

Evgeniya Krivosheeva, “Sewing Workshop № 1”: “A dream sooner or later becomes a goal, and the goal – reality!”

A highly demanded expert in the field of home textiles, media personality and the head of the “Sewing Workshop № 1” Evgeniya Krivosheeva told us about her experience in developing a sewing enterprise and plans to revive the weaving factory in Naro-Fominsk.

– *Evgeniya, what kinds of textiles you produce? What kind of products “Sewing Workshop № 1” offers to the market?*

– “Sewing workshop № 1” has been manufacturing all kinds of interior textile since 2005. Interior textiles are not only curtains, but a huge number of other items responsible for comfort and beauty in our homes. These include bedding: bedspreads, decorative pillows, baldachins, linens, as well as furniture covers and table textiles. Outside the home is outdoor textiles, which also consists not only of curtains, but also mattresses, seats, pillows and other textile items. There are a lot more textiles in our lives than meets the eye.

– *How much has your production changed recently? What innovations have been introduced? How much have you expanded?*

– Our production in the last few years has undergone a number of positive transformations. Firstly, we left the format of “one sewing room” and divided it into three, located in different cities: Moscow, Naro-Fominsk and Obninsk, it gave us not only greater mobility, but proved itself perfectly during the pandemic. A number of employees were transferred to remote work, which allowed us to hire without restriction across our country. Secondly, working in the B2B market on give and take raw materials, we decided to create a storage hub in Moscow as the most convenient location, where the flow of orders flows down and is further distributed between the shops. And then, from that same warehouse, finished products are distributed to customers. Thirdly, we have grown from a simple atelier into an automated sewing production, which uses the latest technology to simplify the production process, to reduce time, but to give the maximum quality, without running out of price. Of course, the manual work is not completely abandoned, as for us the staff is important.

Another distinctive feature of the “Sewing Workshop № 1” is the software designed to track the performance of orders in real time and workload distribution between the workshops. This program provides a client’s personal account, where each partner can see the status of his order and what stage of work it is at now.

– *In what popular TV projects did the Sewing Workshop № 1 team take part? How do the producers of the show find you? Why do they choose “Sewing Workshop № 1”?*

– For the last three years we often take part in TV projects, the most favorite was the “Fazenda” program on the “MIR” TV channel. For them we made custom-made items and acted as experts, i.e. worked directly in the frame. The shooting is a real holiday for me! This kind of experience inspires me a lot for development and charges me for success!

In addition to appearing on Fazenda, we were also guest experts on the NTV Channel’s Dachny Otvet program and worked on the Kvartirny Vremya New Year’s Eve issue at the end of 2021.

Participation in TV programs is my merit. Since 2017, I have been actively developing my personal brand, giving lectures, seminars, and telling people about home textiles. The experience of teaching and mentoring has given me the opportunity to work for a wider audience and go beyond my own blog.

– *Are you in the information business now?*

– Yes, the information business is a significant component in the development of the entire enterprise. A few years ago we defined for ourselves a marketing strategy – to get out of the “behind the scenes” and work for the future.

Today we are open in our activities, we talk about our own production technologies, we share useful professional information. At a time when other market players are afraid to go out of their shop, thereby creating an obstacle in the development of the industry. Competition is the best motivator: business representatives should spur each other on, try to work better, apply new production methods and not stop at what has been achieved.

I have been getting my experience since 2016, when business trips to Europe became a vector for me to develop. I always wanted to go beyond the usual atelier and become more than just an entrepreneur. At the moment my courses are successfully sold, I get a positive response. In addition to sewing technology, which I always talk about, I also lead courses in sewing business development. Business advice is my new product, I act as a mentor,



I believe that an authoritative opinion from the outside helps entrepreneurs to look differently at the issues that need to be addressed for growth and development.

– *Does “Sewing Workshop № 1” experience a shortage of staff in production? If so, how do you solve this problem?*

– Today almost any production needs personnel. The situation is such that few people aspire to obtain working professions, and this is a big problem. The first decision we made under the circumstances: not to expand within one location, but to open workshops in different cities, where there is staff, and train people independently. Last year I recruited for a paid course for those who wanted to learn to sew from scratch. Students studied at the production site for two months, then took a qualification exam. Based on the results of their certification, we offered them a position in our workshop. If they agreed to cooperate, after three months we reimbursed them the money spent on training.

– *Eugenia, you’re certainly a creative person, and surely you work on something else interesting besides the main orders?*

– In addition to my main activity – sewing curtains – I have a small hobby. I sew small collections of clothes from used curtains. Nowadays the ecological attitude to things is popular all over the world. My clothing collection is sewn not only from used curtains, but also from leftover fabrics, scraps. These fabrics are recycled, washed, dyed and given a second life. I am planning to show the collection in April this year.

– *What are your professional goals at the moment?*

– Production growth: I believe that import substitution will be supported in our country. I was born and grew up in Naro-Fominsk, where the city-forming enterprise was a silk factory, there were several generations of weavers in my family, and of course I would like in the foreseeable future to try to revive the history connected with weaving. It is my professional dream!

Prepared by Daria Bakarina



Леонид Пояндаев: «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД» – ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ!»

«Бережливый склад» предлагает металлические стеллажи для склада и оборудование для комплексного оснащения складских помещений. Компания занимается поставкой оборудования, позволяющего оснастить склады в соответствии со всеми требованиями безопасности, а также организовать в них эффективную и логически продуманную работу. Подробнее о деятельности компании рассказал её генеральный директор Леонид Пояндаев.

– Леонид Александрович, ваша компания специализируется на поставке, монтаже и демонтаже складского оборудования. Расскажите подробнее о вашей деятельности. Как давно компания на рынке и на какой базе она была создана?

– Наша компания была основана в 2015 году. Благодаря компетенциям наших сотрудников и добросовестному отношению к делу, а также партнёрству с ведущими специалистами и поставщиками оборудования для складов за несколько лет наша компания прошла путь от продажи «из гаража» складского оборудования, бывшего в употреблении, до заметного игрока рынка с комплексным подходом к решению задач складской логистики.

Среди них: задачи по расчёту, моделированию, проектированию, контрактному производству, поставке, монтажу, освидетельствованию и послепродажному обслуживанию складского оборудования.

– В вашем арсенале уже более тысячи реализованных проектов по оснащению, переезду складов и оказанию услуг по проектированию, монтажу, демонтажу, ремонту, сервисному обслуживанию и испытанию стеллажей и складского оборудования. Какие новые технологии вы применяете при осуществлении этих проектов?

– Мы сосредоточились на улучшении внутренних процессов для повышения скорости, качества оказания услуг и повышении уровня сервиса – развитии актуальных для наших клиентов решений, таких как оперативная поставка и монтаж относительно сложных многоуровневых мезонинов, оказание услуг по модернизации и модификации имеющегося оборудования, экспертиза проектов, выбор и поставка наиболее оптимальных по критериям «цена/качество/срок» элементов оборудования от разных производителей в рамках одного проекта.

– Кто ваши основные потребители? Наверняка существенный рост показывают ретейлеры?

– Наши основные клиенты – торговые компании, а также логистические и курьерские компании. Наш основной заказчик, в зависимости от структуры и размера компании, – директор по логистике или руководитель склада. Существенный рост в последние год-два показывают фулфилмент-платформы, курьерские компании, склады и перегрузочные площадки маркетплейсов.

– Расскажите о текущих проектах вашей компании. Какие услуги в области складских объектов сейчас на пике спроса? И что включает в себя понятие «современный склад»?

– Современный склад – это бизнес-единица, максимально удовлетворяющая требованиям рынка или запросам торговых подразделений компании. Сегодня основное требование – скорость обработки «штучных» заказов.

Мы отметили тренды рынка, оказывающие существенное влияние на складскую логистику:

- 1) существенный рост строительства складов класса А;
- 2) увеличение частоты заказов на склад и одновременное уменьшение размеров заказов;
- 3) экономическая ситуация, которая вынуждает компании экономить на проектах оснащения складов и модернизации складских процессов.

Эти тренды долгосрочные и определяют структуру спроса, на удовлетворении которого мы сосредоточились.

– Какими реализованными проектами вы гордитесь больше всего?

– Мы могли бы назвать несколько десятков проектов поставки четырёх- и пятиуровневых мезонинов с площадью по полу от 1000 кв. м с географией буквально

от Калининграда, Беларуси, Крыма до Хабаровска и Владивостока.

Есть знаковые проекты, которые меняли нас, расширяли наши профессиональные навыки. Например, проект с компанией «Данон» по поставке оборудования и проведению работ с соблюдением очень жёстких требований в области охраны труда и безопасности. Проект с компанией «Утконос» со сложной задачей по демонтажу мезонинов на площади более 10 000 кв. м и 28 лифтов. Также проект с компанией «Читай-город» по проведению работ по разборке и перевозке мезонинов на площади 10 000 кв. м в ограниченный двумя неделями срок.

Завершаем проект для компании «Озон» по демонтажу мезонинов в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону с перевозкой и монтажом мезонина на очередном региональном складе «Озон» в Казахстане площадью 4000 кв. м.

– Вы работаете по всей территории России и в ближнем зарубежье. А есть ли планы по расширению географии деятельности компании? Какие страны вам интересны?

– Да, текущая география реализации проектов – РФ, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения и Узбекистан. Нам интересно работать на территории России, что также соответствует задекларированной миссии – содействию российскому бизнесу в повышении эффективности складской логистики.

– Поделитесь планами компании на наступивший год? А на более отдалённую перспективу?

– В этом году и в ближайшие три года приоритетными направлениями развития станут автоматизация складских процессов и внедрение технологий машинного обучения в системах управления складом.

Подготовила Эльвина Антрева

Leonid Poyandaev: “LEAN WAREHOUSE IS THE KEY TO THE EFFICIENCY OF WAREHOUSE LOGISTICS!”

Lean Warehouse offers metal racks for warehouses and equipment for the complex equipment of warehouses. The company is engaged in the supply of equipment that allows to equip warehouses in accordance with all the safety requirements, as well as organize efficient and logically thought-out work in them. Leonid Poyandaev, CEO of the company spoke in more detail about the company's activities.



– Mr. Poyandaev, your company specializes in supply, installation, and dismantling of warehouse equipment. Tell us more about your activities. How long has the company been in the market, and on what basis was it created?

– Our company was founded in 2015. Thanks to the competence of our employees and a conscientious attitude to business, as well as partnerships with leading specialists and suppliers of warehouse equipment. In a few years our company has gone from selling warehouse equipment “out of the garage” to a significant market player with an integrated approach to solving the problems of warehouse logistics. Among them there are tasks for calculation, modeling, design, contract manufacturing, supply, installation, inspection and aftersales service of warehouse equipment.

– There are already more than a thousand completed projects for equipping, moving warehouses and providing services for the design, installation, dismantling, repair, maintenance and testing of racks and warehouse equipment in your arsenal. What new technologies do you use in these projects?

– We are focused on improving internal processes to increase the speed, quality of services and the level of service. The development of the solutions that are relevant to our clients, such as: prompt delivery and installation of relatively complex multilevel mezzanines, provision of services for the modernization and modification of existing equipment, project expertise, selection and delivery of the most optimal equipment elements according to the criteria “price/quality/term” from different manufacturers within the framework of one project.

– Who are your main customers? Surely, the retailers show significant growth, don't they?

– Our main clients are trading companies, as well as logistical operators and courier companies. Our main customer, depending on the structure and size of the company, is a logistics director or a warehouse manager. In the last year or two the most significant growth has been shown by fulfillment platforms, courier companies, warehouses and transshipment sites of marketplaces.

– Tell us about the current projects of your company. What services in the field of warehouse facilities are currently at the peak of demand? And what does the concept of “a modern warehouse” include?

– A modern warehouse is a business unit that meets best the requirements of the market or the needs of the company's sales departments. Today the main requirement is the speed of processing “piece” orders.

We noted the market trends that have a significant impact on the warehouse logistics:

- 1) a significant increase in the construction of the A-class warehouses;
- 2) increase in the frequency of warehouse orders and reduction of the size of orders at the same time;
- 3) the economic situation, which forces companies to save on projects for equipping warehouses and modernizing warehouse processes.

These trends are longterm and determine the demand structure, which meeting we have focused on.

– What completed projects are you most proud of?

– We could name several dozen projects for the supply of 4 and 5-level mezzanines with a floor area of 1000 sq. m. and the geography, literally, from Kaliningrad, Belarus, Crimea to Khabarovsk and Vladivostok.

There are significant projects that have changed us, expanded our professional

skills. For example, a project with Danone to supply equipment and carry out work in compliance with very stringent health and safety requirements. A project with the Utkonos company with the complex task of dismantling mezzanines on an area of more than 10,000 sq. m. and 28 elevators. Also, a project with the Chitay-Gorod company of carrying out work on the dismantling and transportation of mezzanines on an area of 10,000 sq. m. within a two-week period.

We are completing a project for the Ozon company to dismantle mezzanines in Ekaterinburg and Rostov-on-Don, with the transportation and installation of a mezzanine in the next Ozon regional warehouse in Kazakhstan, with an area of 4000 sq. m.

– You work throughout Russia and the neighboring countries. Are there any plans to expand the geography of the company's activities? What countries are you interested in?

– Yes, the current geography of project implementation is the Russian Federation, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia and Uzbekistan. We are interested in working on the territory of Russia, that also corresponds to the declared mission – to assist Russian business in improving the efficiency of warehouse logistics.

– Could you share the company's plans for the coming year? And for the more distant future?

– This year and in the next three years, the priority areas for development will be automation of the warehouse processes and the introduction of machine learning technologies in the warehouse management systems.

Text by Elvina Aptreeva



– Анастасия, расскажите, как «Листерра» заботится об урожае клиентов?

– В последнее время сельское хозяйство сталкивается с серьёзными проблемами: глобальное изменение климата, болезни растений, вредители, деградация природных ресурсов и кризис. И в этих новых реалиях аграрии вынуждены изыскивать пути получения высоких урожаев.

Несмотря на нестабильность, «Листерра» старается задать позитивный настрой и оказать поддержку агробизнесу, предлагая комплексные решения по уходу за агрокультурами. У «Листерра» есть пестициды, микроудобрения, агрохимикаты и другие биологические решения. Принцип одного окна позволяет купить все необходимые средства защиты растений у одного производителя. Компания постоянно работает над усовершенствованием линейки товаров, используя научные достижения во благо агросектору.

– Какие проблемы по защите растений сейчас особенно остро стоят перед агропромышленниками?

– Россия – нетто-экспортёр продуктов АПК и главный экспортёр пшеницы на мировом рынке, наша страна входит в топ-3 по экспорту ячменя, подсолнечника, подсолнечного и рапсового масла, следовательно, от урожая российских аграриев многое зависит. Климат – фактор, влияющий на производство продукции, и, к сожалению, он у нас неустойчив. Резистентность, то есть сопротивление вредителей и болезней средствам защиты растений – ещё одна проблема агропромышленников. Она возникает, когда производитель долго пользуется одними видами химикатов.

Нельзя забывать и об экологии. Мы стараемся выпускать препараты, которые работают с большей эффективностью, но при этом снижают пестицидную нагрузку на гектар. Сегодня научный центр «Листерра» работает над новым направлением –

Антуан де Сент-Экзюпери сказал: «Любить – не значит смотреть друг на друга, любить – значит вместе смотреть в одном направлении». Компания «Листерра», российский производитель средств защиты растений и агрохимикатов, развивается в одном направлении со своими клиентами и делает всё возможное, чтобы помочь им вырастить качественную продукцию. О том, почему «Листерра» всегда вызывает у партнёров положительные эмоции, нам рассказала Анастасия Романовская, руководитель отдела маркетинга «зелёной» компании.



«ЛИСТЕРРА» – ЭТО ЛЮБОВЬ!»

биологические продукты. Совместное применение биологических и химических средств защиты убережёт растения от стрессовых факторов и позволит продлить срок действия защитного барьера.

– С какими крупными агрокомплексами вы работаете?

– «Листерра» всегда рядом с вами!» – ещё один внутренний слоган. Специалисты компании стараются уделять внимание всем клиентам, всегда позитивно настроены и готовы дать профессиональный совет.

Мы работаем с несколькими агрокомплексами, входящими в рейтинг крупнейших землевладельцев России, но данная информация конфиденциальна.

«Листерра» заботится о качестве и безопасности своих средств. Производство работает только с надёжными поставщиками сырья, а рецептура агрохимикатов разрабатывается в собственной лаборатории.

– Как давно вам удалось добиться международного сотрудничества с США?

– На рынке США мы работаем не так давно, но на данный момент являемся единственным российским производителем пестицидов и агрохимикатов, экспортирующим туда продукцию. В США зарегистрировано около 10 препаратов «Листерра», но двумя из них мы гордимся особенно: это уникальный запатентованный альгицид против токсичных цианобактерий (сине-зелёных водорослей) и антистресс и иммуномодулятор «Лариксифол», производящийся из российского сырья (экстракт из лиственницы сибирской). Альгицид «Водагарт» получил российские и международные патенты и завоевывает мировой рынок. В 2021 году препарат помог «вылечить» 18 озёр и водоёмов в США от влияния сине-зелёных водорослей. Сейчас мы разрабатываем ещё несколько продуктов, которые будут интересны мировому сообществу и полезны имиджу России.

– Расскажите о ваших производственных мощностях. Какие новые средства разрабатываете?

– Завод компании «Листерра» был построен в Рязанской области в 2017 году,

на данный момент запущен третий производственный корпус, готовы проекты четвёртой и пятой очередей. Новый производственный корпус полностью отведён под микроудобрения. В этом году была запущена установка по производству специальной формы – водно-диспергируемых гранул.

В этом сезоне нашими учёными создано два новых инсектицида: Питомец, КС (150 г/л тиаметоксама + 150 г/л альфа-циперметрина) и Орбита Люкс, КЭ (50 г/л дельтаметрина + 400 г/л фенитроциона), которые доказали свою эффективность в различных регионах страны. Также мы работаем над линейкой специальных препаратов. Например, «Агропол» включает в себя органосиликоновый и органомасляный смачиватели для повышения эффективности баковых смесей, кондиционер воды для достижения оптимального уровня pH и пеногаситель для ингибирования избыточного пенообразования.

Сейчас «Листерра» выводит на рынок сухие кристаллические и гранулированные удобрения с NPK и микроэлементами в хелатной форме и на основе экстракта водорослей *Ascophyllum nodosum*, гуминовых и фульвокислот. Твёрдые формы позволяют получать более стабильный готовый продукт, который легко перевозить. Ещё мы разрабатываем удобрения с пролонгированными формами питательных элементов. Буквально недавно два наших микроудобрения, находящиеся на этапе испытаний, показали невероятные результаты по биологической эффективности, данные о них будут опубликованы в научных журналах, а на рынке они появятся под маркой «Фолирус».

– Под каким девизом вы работаете в 2022 году? Какие цели ставите?

– Мы придерживаемся девиза Джима Лоллеса: «Иди туда, где страшно: именно там ты обретёшь силу!» Кризис может лишить желания что-либо делать, но мы понимаем, какая ответственность возложена на нашу компанию, ведь без средств защиты растений и агрохимикатов невозможно получить достаточный урожай. Наша цель – быть активным участником устойчивого развития.

Беседовала Дарья Бакарина

“LYSTERRA means love!”



Antoine de Saint-Exupéry said: “To love is not to look at one another, it is to look, together, in the same direction.” Lysterra is a manufacturer of agrochemicals, microfertilisers and plant protection products, and works hard to help its customers grow quality products. Anastasia Romanovskaya, Head of Marketing of the green company, told us why Lysterra always evokes positive feedback from its partners.



– Ms. Romanovskaya, can you tell us how Lysterra takes care of its clients' harvests?

– Recently, agriculture has been faced with serious problems: global climate change, plant diseases, pests, degradation of natural resources and crisis. Under these new realities, farmers are forced to find ways to maximize yields.

Despite the volatility, Lysterra strives to set a positive tone and support agribusiness by offering comprehensive crop care solutions. Lysterra has the following solutions: pesticides, micro-fertilisers, agro-chemicals and other biological options. The “one-stop-shop principle” makes it possible to buy all the necessary crop protection products from a single manufacturer. The company constantly endeavors to improve its range of products through scientific research for the benefit of the agricultural sector.

– What crop protection problems does agro-industry face nowadays?

– Russia is a net exporter of agricultural products and the main exporter of wheat on the world market. Russia is one of the top three exporters of barley, sunflower, sunflower oil and rapeseed oil, therefore much depends on the harvest of Russian farmers. Climate is a factor influencing production and, unfortunately, it is unstable. Resistance, in other words resistance of plant diseases and/or

insects to plant protection products, is another problem for agricultural producers. It arises when a farmer uses the same chemicals for a long time.

Nor should we forget about ecology. We try to produce formulations that are most effective, but at the same time minimize the pesticide load per hectare. Today the Lysterra R&D centre works on a new area of work: biological products. The combined use of biological and chemical protection products will protect plants from stress factors and prolong the duration of the protective barrier.

– Which large agribusinesses do you work with?

– “Lysterra is always there for you!” – is also our motto. The company’s specialists try to pay attention to all customers, always keep a positive attitude and are ready to give professional advice.

We work with several agricomplexes that are ranked among the largest landowners in Russia, but this information is confidential.

“Lysterra cares about quality and safety of its products. We work only with reliable suppliers of raw materials, and the formulations of agrochemicals are developed in our own laboratory.

– How long have you been able to achieve international cooperation with the US?

– We have not worked in the US market for very long, but at the moment we are the only Russian producer exporting products there. About 10 Lysterra products are registered in the USA, but we are particularly proud of two of them: a unique patented algaecide to combat toxic cyanobacteria (blue-green algae), and the anti-stress and immunomodulator Lariksifol, made from Russian raw materials (an extract from Siberian larch). AlgaecideVodaGuard has received Russian and international patents and gains the world market. In 2021 this product helped to “cure” 18 lakes and reservoirs in the USA from blue-green algae. We currently develop several more products that will be of interest to the global community and useful for Russia’s image.

– Tell us about your production facilities. What new products do you develop?

– The plant of Lysterra was built in the Ryazan region in 2017, the third production building has just been launched, and projects for the fourth and fifth phases are being prepared. The new production building is fully dedicated to micro-fertilisers. This year, a unit for production of a special form – water-dispersible pellets – was launched.

This season, our scientists have created two new insecticides: Pitomez, KS (150 g/l Thiamethoxam + 150 g/l alpha-cypermethrin) and Orbita Lux, SE (50 g/l deltamethrin + 400 g/l phenithrothion), which have proven effective in different regions of the country. We are also working on a range of special preparations. For example, Agropol includes organo-silicone and organo-oil wetting agents to improve the efficiency of tank-mixing pesticides, a water conditioner to achieve an optimum pH and a defoamer to inhibit excessive foaming.

Currently, Lysterra launches dry crystalline and granular fertilizers with NPK and micronutrients, in chelated form and based on an extract from the algae *Ascophyllum nodosum*, humic and fulvic acids. Solid forms provide a more stable finished product that is easy to transport. We also develop fertilizers with prolonged forms of nutrients. Only recently two of our micro-fertilisers in the research phase have shown very good results in terms of biological efficiency and they will be published in scientific journals and placed on the market under the Folirus brand.

– What are your motto for the year 2022? What goals do you have?

– We stick to Jim Lawless’s motto: “Go where it’s scary. This is where you will find strength.” The crisis can make one reluctant to do anything, but we appreciate the responsibility our company has, as without crop protection products and agrochemicals it would be impossible to have sufficient yields. Our goal is to be an active participant of sustainable development.

Interviewed by Daria Bakarina

Владимир Ешурин, «РуссКирпич»: «МЫ ОТКРЫТЫ ВСЕМУ НОВОМУ И ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ ЛЮБОЙ ВЫЗОВ!»

История компании «РуссКирпич» насчитывает всего три года, однако она, преодолевая все трудности нашего времени, уверенно созидает и позитивно смотрит в будущее. Название компании говорит само за себя. Да, она производит первоклассные кирпичи, дома из которых отличаются премиальное качество и комфорт. Помимо этого, компания занимается производством уникальных детских игровых комплексов, а также выпускает брусчатку с оттиском, максимально учитывая пожелания клиента. О стремительном развитии компании, её главных принципах, продуктах и структуре работы в интервью нашему изданию рассказал генеральный директор компании «РуссКирпич» Владимир Ешурин.



– Владимир, когда была основана компания «РуссКирпич» и как она успела зарекомендовать себя на отечественном рынке стройматериалов?

– Компания у нас достаточно молодая, но активно развивающаяся. Наше производство было создано и запущено в 2019 году силами группы энтузиастов и единомышленников. Несмотря на все сложности, свалившиеся тогда на мир, мы смогли выстоять и начать успешно развиваться. По моему мнению, наша лучшая рекомендация – то, что, невзирая на столь юный возраст нашей компании, мы успели зарекомендовать себя как профессионалы, не боящиеся производить достаточно новый продукт для отечественного рынка строительного и облицовочного материала. Это было по достоинству оценено и на всероссийских строительных выставках и форумах, и рядом конкретных компаний-застройщиков. Я считаю, что лучшая оценка нашей деятельности – успешное заключение ряда контрактов со строительными компаниями из ряда регионов России. Круг наших партнёров постоянно растёт.

– Какую линейку готовой продукции «РуссКирпич» предлагает клиентам?

– На данный момент мы готовы предложить достаточно широкий выбор нашей продукции действующим и потенциальным партнёрам. Сейчас у нас в каталоге представлена линейка из восьми видов однотонного облицовочного кирпича и четырёх видов миксовых цветов (т. е. каждый кирпич включает в себя несколько оттенков). Наша продукция не только имеет обширный цветовой диапазон, но и разнообразна по фактуре: мы выпускаем как гладкий, так и рустированный кирпич (под естественный камень). Также производим брусчатку, в том числе начали выпуск брусчатки с оттиском по заданию заказчика.

Не так давно мы наладили производство детских игровых комплексов, уникальных по стилистике. Мы предлагаем заказчику

модели из действующего каталога, но не останавливаемся на достигнутом и готовы выполнять индивидуальные заказы в широком диапазоне цветов и фактур. Как говорится, открыты всему новому и готовы принять любой вызов!

– С какими крупными заводами сотрудничает компания «РуссКирпич»?

– Мы сами являемся производителем облицовочных и строительных материалов, поэтому не ищем на данный момент сотрудничества с заводами. Заглядывая вперёд, мы понимаем, что в будущем готовы будем рассмотреть варианты взаимодействия с заводами по производству сопутствующих материалов в сфере домостроения, но на данном этапе развития компания «РуссКирпич» самодостаточна.

– Если говорить о бизнес-отношениях с вашими партнёрами, как они выстроены? Что вы берёте за основу работы вашей компании?

– За основу этих взаимоотношений на данном этапе мы взяли открытость и гибкость. Как уже говорилось выше, мы готовы принять любой вызов в виде нестандартного заказа от потенциальных заказчиков и партнёров и постараемся учесть все возможные пожелания. Мы понимаем, что каждый застройщик хочет индивидуальности и неповторимости здания, которое возводит. Мы подходим к каждому запросу не формально, а прислушиваясь к пожеланиям заказчиков и учитывая их видение конечного результата. Благодаря этому всё большее число застройщиков отдаёт предпочтение нашей продукции.

– Как происходит взаимодействие с заказчиком, каковы ваши расценки и насколько клиент может быть уверен в качестве выбранного им продукта?

– Что касается стоимости нашей продукции, мы следим за тем, чтобы оставаться в среднем ценовом сегменте при макси-

мальном качестве продукции. В штате нашей компании работают специалисты, постоянно отслеживающие не только динамику изменения цен на сырьё и готовые аналоги у конкурентов. Они проводят тщательный анализ перспектив изменения цен и покупательной способности в сегменте строительной отрасли. Это помогает нам выходить на перспективные позиции на рынке отделочных материалов.

Относительно качества нашей продукции – мы в нём уверены! Наряду со всеми необходимыми в рамках законодательства испытаниями на соответствие стандартам, мы проводим постоянные выборочные внутренние испытания, позволяющие отслеживать качество не штучных экземпляров, а всего производимого объёма. Кроме того, мы сотрудничаем с рядом лабораторий и технологов, благодаря чему наша продукция не перестаёт совершенствоваться.

– Какова стратегия компании на 2022 год, чего вы намерены достичь?

– Как и в прошлом году, мы планируем активно развиваться, внедряя новые технологии и постепенно завоёвывая рынок, ведь не секрет, что сейчас на российском рынке облицовочных материалов представлено много импортной продукции. Мы считаем, что это очень хорошее время для развития российских производственных компаний, чья продукция ничем не уступает западным аналогам. Поэтому у нас в планах – как расширение уже действующего производства, так и возможность налаживания производственных линий в других регионах, что поможет значительно снизить стоимость готовых построек за счёт снижения затрат на логистику. И, несомненно, в планах на этот год – выйти на новый уровень взаимодействия с крупными отечественными компаниями-застройщиками. Не будем раскрывать всех карт, но намерены идти к намеченным целям планомерно и по восходящей!

Подготовил Вячеслав Тютелев

Vladimir Yeshurin, RussKirpich: “WE ARE OPEN TO EVERYTHING NEW AND READY TO ACCEPT ANY CHALLENGE!”

The company “RussKirpich” is only three years old, but it overcomes all the difficulties of our time, confidently creates and looks positively into the future. The name of the company speaks for itself. Yes, it produces first-class bricks, houses of which are characterized by premium quality and comfort. In addition, the company is engaged in the production of unique children’s playgrounds, and produces imprinted paving stones, taking into account the wishes of the client. About the rapid development of the company, its main principles, products and the structure of the work in an interview with our publication told the general director of RussKirpich Vladimir Yeshurin.

– *Vladimir, when was the company “RussKirpich” founded, and how has it established itself in the domestic market of building materials?*

– Our company is quite young, but actively developing. Our production was created and launched in 2019 by a group of enthusiasts and like-minded people. Despite all the difficulties that fell on the world then, we were able to withstand and begin to develop successfully. In my opinion, our best recommendation is that, despite such a young age of our company, we managed to establish ourselves as professionals who are not afraid to produce a fairly new product for the domestic market of construction and cladding material. It was appreciated and appreciated at all-Russian construction exhibitions and forums, and by a number of specific companies – builders. I believe that the best assessment of our work is the successful conclusion of a number of contracts with construction companies from several regions of Russia. The circle of our partners is constantly growing.

– *What line of finished products does “RussKirpich” offer to clients?*

– At the moment we can offer quite a wide range of products to our existing and potential partners. Now at us in the catalog the ruler of 8 kinds of a monochromatic facing brick, 4 kinds of mix colors, (i.e. each brick includes some shades) is presented. Our products not only have an extensive range of colors, but also varied in texture: we produce a smooth brick, and rusticated (a natural stone). We also produce paving stone, including the production of paving stone with an imprint according to a customer’s order.

Not so long ago we established the production of children’s playground complexes, unique in style. We offer our customers models from the existing catalog, but we do not stop there and are ready to make individual orders in a wide range of colors and textures. As they say, we are open to everything new and ready to take any challenge!

– *What large factories does RussKirpich cooperate with?*

– We ourselves are manufacturers of facing and building materials, so we are not looking for cooperation with factories at the moment. Looking ahead, we understand that in the future we would be ready to consider options of cooperation with factories for the production of related materials in the sphere of house building, but at the present stage of development RussKirpich is self-sufficient.

– *If we talk about business relationships with your partners, how are they built? What do you take as the basis of your company?*

– At this stage we take openness and flexibility as the basis of these relationships. As it was mentioned above we are ready to accept any challenge in the form of non-standard orders from potential customers and partners and try to take into account all possible requests. We understand that every builder wants individuality and uniqueness of the building he is erecting. We approach every request not formally, but listening to the wishes of customers and taking into account their vision of the final result. Thanks to this more and more builders give preference to our products.

– *How do you interact with customers, what are your prices, and how confident can a customer be about the quality of the product he or she chooses?*

– In terms of the cost of our products, we make sure to stay in the average price segment with the highest quality products. Our company employs specialists who constantly monitor not only the price dynamics of raw materials and finished analogues of our competitors. They conduct a thorough analysis of the prospects of price changes and purchasing power in the construction industry segment. This helps us to take promising positions on the market of finishing materials.

As for the quality of our products – we are sure of it! In addition to all the standards tests required by law, we carry out continuous random internal tests that allow us to monitor the quality not of single pieces, but of the entire production volume. In addition, we cooperate with a number of laboratories and technologists, thanks to which our products never stop improving.

– *What is the company’s strategy for 2022, what do you intend to achieve?*

– Like last year, we plan to actively develop, introducing new technologies and gradually conquering the market, because it’s no secret that now on the Russian market of facing materials there are a lot of imported products. We believe that this is a very good time for the development of Russian manufacturing companies, whose products are not inferior to Western analogues. Therefore, we have plans to expand existing production, and the possibility of setting up production lines in other regions, which will help significantly reduce the cost of finished buildings by reducing logistics costs. And undoubtedly our plans for this year include reaching a new level of interaction with major domestic construction companies. We are not going to tell you everything, but we are determined to move steadily and upward towards our goals!

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



«ЖИЗНЬ ЕСТЬ СПОСОБ
СУЩЕСТВОВАНИЯ БЕЛКОВЫХ ТЕЛ...»
Фридрих Энгельс

КОГДА ПИЩА СТАЛА ЛЕКАРСТВОМ

В 2008 году предприятие «ГЕДА» получило предложение разработать натуральное питание на основе белка. Проект реализовывался при содействии Российской академии медицинских наук и Научно-исследовательского института питания РАН. О пользе, свойствах и производстве уникального природного продукта мы узнали от Сергея Борисовича Герасимова, генерального директора компании, кандидата технических наук, и Сергея Ивановича Колесникова, академика РАН, заслуженного деятеля науки РФ, профессора МГУ им. Ломоносова.



– **Сергей Борисович, как создавался диетический лечебный продукт «ГЕДА»? Как он влияет на здоровье человека?**

– Изначально были проведены патентные поиски, технологические исследования и экспериментальные процедуры, в результате компания «ГЕДА» выпустила на рынок одноимённый диетический лечебный продукт. Его состав богат белками, низкомолекулярными и высокомолекулярными углеводами, пищевыми волокнами, иммуномодуляторами – 1,3/1,6 бета-глюканами, содержит более 20 жирных кислот, в т. ч. полиненасыщенную Омега-3, микроэлементы, антиоксидантами, в т. ч. содержит витамины группы А, Е, витамины группы В. Многолетняя практика приёма диетического лечебного продукта «ГЕДА» показала не только широкий профилактический спектр его воздействия, но и серьёзный потенциал коррекции разных патологий: пациенты, имеющие или перенёсшие заболевания печени, инсульты, инфаркты, постковидные проблемы, а также после лучевой и химиотерапии быстрее и легче восстанавливаются. «ГЕДА» создана из природных натуральных компонентов и содержит вещества, которые являются сильным иммуномодулятором. Технологии получения продукта «ГЕДА» и продуктов на его основе постоянно совершенствуются. Продукт зарегистрирован в Роспотребнадзоре. В настоящее время проект реализуется при участии и финансовой поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, что позволяет уверенно чувствовать себя на российском и международном рынках.

– **Сергей Иванович, расскажите об ингредиентах «ГЕДА» и технологии его изготовления.**

– Отличительная особенность продукта «ГЕДА» – состав, в котором 20 основных

аминокислот, среди них все незаменимые. Например:

ГЛЮТАМИН И ГЛЮТАМИНОВАЯ КИСЛОТА

Стимулируют передачу возбуждения в центральной нервной системе. Глютамин питает нервные клетки, способен повышать коэффициент интеллекта у умственно отсталых детей. Сокращает время заживления язв, уменьшает усталость, депрессию. Успешно используется в лечении шизофрении и старческих отклонений.

ТИРОЗИН

Важен в стимуляции и влиянии на активность мозга.

ТРИПТОФАН

Улучшает метаболизм в тканях мозга. Оказывает успокаивающее действие. Нормализует фазы сна, уменьшает повышенную раздражительность, депрессивные состояния.

ФЕНИЛАЛАНИН

Обеспечивает бодрость и жизнерадостность. Уменьшает чувство голода. Улучшает память и умственную активность.

АРГИНИН

Укрепляет иммунную систему, улучшает состояние кожи, нейтрализует аммиак в печени, способствует увеличению мышечной массы за счёт жировой. Повышает эластичность сосудов, способствует заживлению ран. Источник азота и важное звено в образовании мочевины.

ЦИСТИН И ЦИСТЕИН

Способствуют детоксикации организма. Терапевтические дозы цистеина могут снизить воздействие облучения. Участвуют в метаболизме хрусталика глаза, применяются на начальных стадиях катаракты. Оказывают антиоксидантное, детоксикационное, гепатотропное, иммуномодулирующее, ранозаживляющее, отхаркивающее воздействие. Улучшают структуру кожи, волос, ногтей.

ЛИЗИН

Жизненно важен для построения основных белков организма; необходим для роста, производства антител, гормонов и ферментов, коллагена и восстановления тканей; способствует формированию и росту костной ткани; поддерживает женскую половую функцию. Способствует усвоению кальция, росту костей у детей, поддерживает азотистый баланс и мышечную массу.

Пожилым людям необходимо больше лизина, чем молодым.

ЛЕЙЦИН

Стабилизирует уровень сахара в крови, помогает росту и восстановлению мышц, заживлению ран, регулирует энергетику организма.

ТРЕОНИН

Необходим для образования коллагена и эластина в коже, способствует укреплению иммунной системы.

ТАУРИН

Стабилизирует возбудимость мембран, что важно для контроля эпилептических припадков, связывает свободные радикалы, препятствует биохимическим реакциям, имеющим место в процессе старения.

АСПАРАГИНОВАЯ КИСЛОТА

Играет важную роль в нормальном функционировании нервной и эндокринной систем, а также способствует выработке некоторых гормонов (гормона роста, тестостерона, прогестерона).

На сегодняшний день в России не производится другого препарата, имеющего такие универсальные характеристики состава, способные влиять на физиологические функции и корректировать их отклонения. Он практически не имеет противопоказаний.

Сырьём для производства «ГЕДА» являются дрожжевые клетки. В дрожжевой клетке имеются все необходимые организму человека вещества и элементы, однако дрожжи не усваиваются организмом и не перевариваются желудочно-кишечным трактом. Поэтому необходимо разрушить оболочку дрожжевой клетки и извлечь из неё все имеющиеся полезные вещества. В технологии разрушения клетки и процессе производства продукта «ГЕДА» не используются никаких вредных химических веществ, в связи с чем продукт является гипоаллергенным и не вызывает побочных эффектов. Благодаря технологическим приёмам получается заданный сбалансированный состав, характеризующийся лечебными свойствами. Заключительным этапом данных технологических приёмов является полное удаление влаги и высушивание, называемые лиофилизацией, которая позволяет сохранять продукт длительное время. От качества лиофилизации зависит конечные характеристики продукта. Доказано, «ГЕДА» помогает укрепить здоровье!

Беседовала Дарья Бакарина



"LIFE IS A MODE OF EXISTENCE OF PROTEIN BODIES..."

Friedrich Engels

WHEN FOOD HAS BECOME MEDICINE

In 2008, GEDA LLC received a proposal to develop a protein-based natural nutrition programme. The project was implemented with the assistance of the Russian Academy of Medical Sciences and the Scientific Research Institute of Nutrition of the Russian Academy of Medical Sciences. We learned about the benefits, properties and production of the unique natural product from Sergei Gerasimov, CEO of GEDA, PhD in Technical Sciences, and Sergei Kolesnikov, Academician of the Russian Academy of Sciences, Honoured Scientist of Russia, Professor of the Lomonosov Moscow State University.

– *Mr. Gerasimov, how was the dietary medicated product GEDA created? What influence does it have on human health?*

There have been conducted patent searches, technological studies and experimental procedures. As a result, GEDA has launched on the market a product of the eponymous name – GEDA dried food additive. Its composition is rich in proteins, low and high molecular weight carbohydrates, dietary fibers, immunomodulators – 1.3/1.6 beta-glucans, contains more than 20 fatty acids, including polyunsaturated Omega-3, trace elements, antioxidants, contains vitamins of groups A, E, vitamins of group B. Long-term practice of taking the dietary medicinal product GEDA has shown not only a wide range of preventive effects, but also a serious potential for the correction of various pathologies: patients with or who have had liver diseases, strokes, heart attacks, post-covid problems, as well as after radiation and chemotherapy, recover faster and easier. GEDA is made from natural ingredients and contains substances that are strong immunomodulators. The technology of GEDA and GEDA-based products is constantly being improved. The product is registered in Rospotrebnadzor. The project is currently being fulfilled with participation and financial support of the Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises in Science and Technology which allows the company to be confident in the Russian and international markets.

– *Mr. Kolesnikov, could you tell us about the ingredients of GEDA and the technology of its production?*



The main distinctive feature of GEDA product is the presence of nearly 20 main amino acids, among which are all essential amino acids.

GLUTAMINE AND GLUTAMIC ACID

Stimulates the transmission of arousal in the central nervous system. Glutamine nourishes nerve cells; it can increase intelligence quotient in mentally retarded children. Shortens healing time for ulcers, reduces fatigue and depression. It is successfully used in the treatment of schizophrenia and age-related disabilities.

TYROSIN

Important in stimulating and influencing brain activity.

TRYPTOPHAN

Improves metabolism in brain tissue. It also has a sedative effect. It normalizes sleep phases, reduces anxiety and depression.

PHENYLALANINE

Provides vivacity and cheerfulness. Decreases the feeling of hunger. Improves memory and mental performance.

ARGININ

Strengthens the immune system, improves skin health, neutralizes ammonia in the liver, contributes to increase muscle mass at the expense of fat mass. Increases vascular elasticity, promotes wound healing. Source of nitrogen and an important link in the synthesis of urea.

CYSTINE AND CYSTEINE

Promote detoxification of body systems. Therapeutic doses of cysteine can offer considerable protection against X-rays and radiation. It also participates in the metabolism of the crystalline lens, and is used in the initial stages of cataract. Cystine has antioxidant, detoxifying, hepatotropic, immunomodulating, wound-healing, expectorant effect. It improves skin, hair and nail structure.

LYSINE

Vital for building basic body proteins; necessary for growth, production of antibodies, hormones and enzymes, collagen, and tissue repair; assists in bone formation and growth; supports female sexual function. Supports calcium absorption, bone growth in children, and maintains nitrogen balance and

muscle mass. Older people need more lysine than younger people.

LEICIN

Stabilizes blood sugar levels, promotes muscle growth and regeneration, and regulates energy levels.

TREONIN

Essential for the formation of collagen and elastin in the skin, helps strengthen the immune system.

TAURIN

Stabilizes the excitability of membranes, important in the control of epileptic seizures, binds free radicals, prevents biochemical changes that take place during ageing.

ASPARTIC ACID

Aspartic acid plays an important role in the proper functioning of the nervous and endocrine systems. It also participates in the production of hormones such as growth hormone, testosterone and progesterone.

There is no other preparation currently produced in Russia that has this versatile characteristics of the composition, capable to influence physiological functions and correct the abnormalities. It has almost no contraindications.

Yeast cells are the raw material for the GEDA product. Yeast cells contain all the substances and elements necessary for human organism, but, as it is known, yeast is not digested by human organism and cannot be metabolized by digestive tract. That is why it is necessary to properly break down the yeast cell and extract all the available nutrients from it. The cell destruction technology and manufacturing process of GEDA does not use any harmful chemicals, therefore the product is hypo-allergenic and does not cause any side effects. The technological process results in a balanced composition characterized by the therapeutic properties of the product. The final stage of the process involves complete removal of moisture and drying, called lyophilisation, which allows the product to be preserved for a long time. The quality of the lyophilisation process determines the final properties of the product. It is proven that GEDA helps to improve health!

Prepared by Daria Bakarina



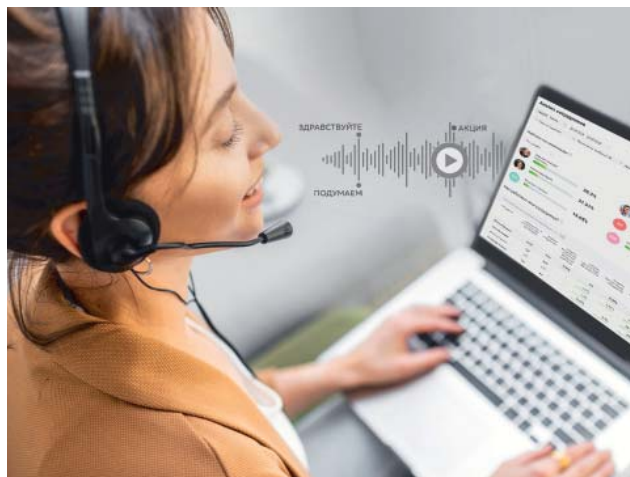
**MANGO
OFFICE**

облачные
бизнес
коммуникации

MANGO OFFICE:

отечественное ПО для бизнеса

MANGO OFFICE – российский разработчик программного обеспечения и сервисов для бизнес-коммуникаций. Компания специализируется на комплексных ИТ-решениях, базирующихся на облачных технологиях и распространяемых по модели SaaS (программное обеспечение как услуга).



Бренд MANGO OFFICE лидирует на российском рынке виртуальных АТС, сервисами компании пользуется более 55 тыс. российских компаний всех основных сфер: это торговля и услуги, производство и строительство, медицина, туризм, финансовый сектор, страхование, автомобильная сфера. Обслуживаемый трафик – свыше 4 млн звонков в сутки, охват сервиса – 100 городов РФ.

Компания сфокусирована на создании технологичных решений, которые помогают российскому бизнесу автоматизировать бизнес-процессы, осваивать дистанционные форматы работы, создавать гибридные офисы, выстраивать эффективную коммуникацию с клиентами и внутри распределённых команд.

В продуктовой линейке MANGO OFFICE – крупнейшая в России виртуальная АТС, решения для профессиональной обработки звонков и коммуникаций в цифровых каналах, облачные платформы для контакт-центров, MarTech-технологии, речевая аналитика, а также средства организации совместной и удалённой работы, включая защищённый корпоративный мессенджер и видеоконференции.

В разработке продуктов MANGO OFFICE участвует собственная команда специалистов численностью более 300 человек. Сервисы

постоянно обновляются с учётом последних технологий и потребностей рынка. В портфель компании входят успешно реализованные кейсы с крупнейшими медицинскими, производственными и торговыми предприятиями.

MANGO OFFICE также входит в топ крупнейших ИТ-компаний России и в пятёрку крупнейших SaaS-компаний в России по итогам 2020 года.

Продукты MANGO OFFICE не просто помогают управлять коммуникациями и разрабатывать маркетинговые стратегии. Ключевая задача – создавать облачные решения, которые открывали бы перед российскими компаниями новые возможности, помогли сфокусироваться на стратегических целях.

13 сервисов MANGO OFFICE сертифицированы и внесены в реестр отечественных поставщиков, а все серверы компании находятся на территории РФ. Это позволяет обеспечивать безопасность информационных систем клиентов компании.

Эксперты MANGO OFFICE всегда готовы провести аудит существующих систем и бизнес-процессов и предложить оптимальное решение для организации облачных коммуникаций.

ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ У КРУПНОГО БИЗНЕСА

ПРОДУКТ	ВОЗМОЖНОСТИ
Гибридное облако	Возможность разместить в частном облаке данные высокого уровня конфиденциальности, но работать с ними, используя приложения публичного облака. Гибридное облако позволяет компаниям с высокими требованиями к безопасности данных масштабировать свою телекоммуникационную инфраструктуру без лишних капитальных затрат, используя облачные сервисы.
Голосовые боты	Массовое информирование и уведомление клиентов, проведение телефонных опросов, первичный приём обращений, сбор данных.
Унифицированные коммуникации	Сервис объединяет в едином контуре голосовую и видеосвязь, облачные адресные книги, информацию о присутствии, управление вызовами, конференции, а также средства совместной работы, обмена мгновенными сообщениями и файлами.
Речевая аналитика	Анализ и оценка всех разговоров, которые относятся к бизнесу компании. Речевая аналитика работает с записями телефонных переговоров, распознаёт их, применяя элементы искусственного интеллекта, и позволяет выделить нужные смысловые параметры: что было сказано или не сказано, кем, клиентом или сотрудником, в какой момент. На основе собранных данных по требуемым критериям формируются отчёты. Они позволяют осветить тот или иной аспект в качестве консультаций на линии или в запросах потребителей, определить проблемы в продажах или сервисе (соблюдаются ли скрипты, насколько консультант вежлив и т. д.).
Контакт-центр	Профессиональная платформа-приложение для организации удалённой работы кол-центра. Повышает эффективность телефонных продаж, обработки клиентских обращений и внутрикорпоративных коммуникаций компании.
«Умная» маршрутизация звонков	Позволяет, используя данные CRM, без задержки маршрутизировать звонки в нужное подразделение или конкретному менеджеру. Например, если у клиента есть заказ в статусе «доставляется», звонок автоматически переводится на отдел логистики.
Оценка работы сотрудника клиентами	Возможность лучше контролировать работу сотрудников, отвечающих за прямое взаимодействие с клиентами. Сервис собирает оценки от клиентов, добавляет к ним оценки супервайзеров и данные речевой аналитики. В итоге формируется комплексная оценка менеджера или консультанта.
Мотивация в команде (Wallboard)	На экран выводятся индивидуальные или командные рейтинги операторов, а также общие показатели подразделений. Возможность наблюдать за прогрессом и оценивать собственные достижения, зная результаты коллег.



MANGO OFFICE: Russian Software for Business

MANGO OFFICE is a Russian developer of software and services for business communications. The company specializes in complex IT solutions based on cloud technologies and distributed on the SaaS model (software as a service).

The MANGO OFFICE brand is the leader on the Russian market of virtual telephone exchanges, and over 55 thousand Russian companies from all basic spheres: trade and services, production and construction, medicine, tourism, the financial sector, insurance and the automobile industry. Served traffic – over 4 million calls a day, the coverage of the service – 100 cities in Russia.

The company focuses on creating technological solutions to help Russian businesses automate business processes, develop remote working formats, create hybrid offices, and establish effective communications with clients and within distributed teams.

The MANGO OFFICE product line includes the largest in Russia virtual PBX, solutions for professional call processing and communications in digital channels, cloud platforms for contact centers, MarTech technologies, voice analytics, as well as tools for collaboration and remote work, including secure corporate messenger and video conferencing.

House team of over 300 people takes part in developing MANGO

OFFICE products. Services are constantly updated with consideration for the latest technologies and market needs. The company’s portfolio includes successfully implemented cases with the largest medical, industrial and commercial enterprises.

MANGO OFFICE is also one of the top largest IT-companies in Russia and one of the five largest SaaS-companies in Russia in 2020.

MANGO OFFICE products don’t just help manage communications and develop marketing strategies. The key objective is to create cloud solutions that open up new opportunities for Russian companies and help them focus on their strategic goals.

MANGO OFFICE’s 13 services are certified and entered into the registry of domestic suppliers, and all of the company’s servers are located in Russia. This allows us to provide security of information systems of the company’s clients.

MANGO OFFICE experts are always ready to audit the existing systems and business processes and offer the best solution for organizing cloud communications.

PRODUCTS THAT ARE MOST IN DEMAND AMONG LARGE BUSINESSES

PRODUCT	OPPORTUNITIES
Hybrid Cloud	The ability to host high-privacy data in a private cloud, but work with it using public cloud applications. Hybrid cloud allows companies with high data security requirements to scale their telecommunications infrastructure without excessive capital expenditure by using cloud services.
Voice bots	Mass customer information and notification, phone surveys, initial call acceptance, data collection.
Unified Communications	Service combines voice, video, cloud address books, presence information, call management, conferencing, collaboration, instant messaging, and file sharing in a single loop.
Speech analytics	Analyze and evaluate all conversations that are relevant to the company's business. Speech analytics works with recordings of telephone conversations, recognizes them by applying elements of artificial intelligence, and allows you to highlight the necessary semantic parameters: what was said or not said, by whom, the client or the employee, at what moment. Reports are generated based on the collected data according to the required criteria. They allow to highlight this or that aspect in the quality of consultations on the line or in inquiries of consumers, to define problems in sales or service (whether the scripts are observed, how much the consultant is polite, etc.).
Contact Center	A professional platform-application for the organization of the remote work of the call-center. It increases the efficiency of telephone sales, customer calls processing and internal communications of the company.
“Intelligent” call routing	Allows calls to be routed without delay to the right department or manager using CRM data. For example, if a customer has an order in the “to be delivered” status, the call is automatically transferred to the logistics department.
Assessment of employee's work by customers	Ability to better control the work of employees responsible for direct interaction with customers. The service collects evaluations from customers, adds supervisor evaluations and voice analytics data to them. The result is a comprehensive assessment of a manager or consultant.
Motivation in a team (Wallboard)	The screen displays individual or team ratings of operators, as well as the overall performance of the units. The ability to monitor progress and evaluate your own achievements by knowing the results of your colleagues.



Частная школа «Ретро» уже 32 года не только обучает своих подопечных школьным предметам, но и даёт прочную базу для духовно-нравственного развития личности. В стенах учебного заведения уважают каждого учащегося и его мнение, а доверительные отношения между педагогом и учеником делают образовательный процесс доступным и понятным. Подавляющее большинство выпускников поступает в ведущие вузы страны и мира. Частная школа «Ретро» впитала лучшие практики: это углублённое изучение дисциплин, активные занятия, развитие творческого потенциала, небольшое количество учеников в классе, собственная кухня. В 2020 году школа вошла в топ-100 лучших в России по результатам ЕГЭ и заняла 34-е место. Ещё «Ретро» – в числе 30 лучших частных школ Москвы по версии Forbes Education.

НАЗАД В БУДУЩЕЕ: ИСТОРИЯ УСПЕХА ШКОЛЫ В СТИЛЕ РЕТРО

«Всё новое – это хорошо забытое старое» – многие из нас слышали эту поговорку, и многие с ней согласятся. Сегодня стиль ретро играет особыми красками: автомобили, книги, музыкальная техника и инструменты – всё это не перестаёт привлекать внимание, оставляя приятные воспоминания и вызывая удивление.

А может ли быть образование в стиле ретро? Мы ответим: «Может!» Ведь принципы «дворянского воспитания» – патриотизм, служение Родине, чувство гордости за свою страну, прививание понятия чести, аккуратности и традиции православия – не могут быть «не в моде».

В отличие от времён СССР, сегодня детям и родителям предложен целый перечень частных школ. Однако не все из них гордятся превосходными результатами. А порой учебное заведение невыгодно с нескольких сторон: не предлагает ученикам углублённые знания предметов, что доказывают результаты единой аттестации (ГИА, ЕГЭ), не даёт основателю образовательного учреждения оснований построить собственную историю успеха. Почему так происходит? Стоит ли изобретать велосипед во времена профицита учебных практик? Разберёмся вместе с ЕЛЕНОЙ СТУДЕНОВОЙ, генеральным директором московской частной школы «Ретро».

«Каждый предприниматель, естественно, рассчитывает получить определённую прибыль от собственного дела. Однако в случае с частными образовательными учреждениями это история длительная. Не получится сделать так, чтобы стопроцентная окупаемость и прибыль были уже завтра. Необходимо определённое время, чтобы дети пришли и освоились, родители убедились в качестве образования и индивидуальном подходе к их ребёнку. Многие совершают ошибку, начиная набор специалистов с низкой оплатой труда. Да, на поиск высококвалифицированного специалиста тоже нужно время. Но, принимая учителя с низкой квалификацией и оплатой, надо быть готовым к тому, что родители заберут детей из учреждения, убедившись, что качество образования не соответствует их ожиданиям. А бывает, что из-за низкой оплаты труда часто меняются педагоги, что тоже приводит к потере доверия к школе.

В школе «Ретро» есть педагоги, работающие у нас более четверти века, и мы их очень ценим. Бывало даже, что родители планировали рождение ребёнка таким образом, чтобы он попал в первый класс к определённому учителю начальных классов.

Поэтому первоначальная задача руководства учебного заведения – поиск высококлассного специалиста. Сначала нужно вложить в учителя. Позже мы получаем обратный эффект: педагог работает на заведение в долгосрочной перспективе, и все вложения окупаются, пусть и не сразу. О специалистах рассказывают друзьям и знакомым уже сами родители. Ведь, несмотря на активное развитие маркетингового направления, в таких сферах лучше всего работает сарафанное радио.

В своём учреждении мы практикуем и систему дополнительных бонусов учителям. Например, приглашали для педагогов мануального терапевта, который бесплатно проводил процедуры для наших сотрудников. Также мы оплачиваем для них курсы повышения квалификации, интересные семинары, тренинги. Помимо этого, у нас предусмотрено бесплатное питание на территории школы, а также увеличенный отпуск. Во время каникул учителя не приходят в учебное заведение для составления плана обучения учащихся и на другие организационные работы. Именно на такой практике основана наша история успеха.

Подготовила Виктория Лукьянова



For 32 years, the private school Retro not only teaches its students, but also provides a solid foundation for the spiritual and moral development of individuals. Each student and his or her opinion is respected within the walls of the institution, and trustworthy relationships between a teacher and a student make the educational process accessible and understandable. The vast majority of graduates enter the leading universities of the country and the world. The private school Retro incorporates the best practices: an in-depth study of disciplines, active classes, development of creative potential, a small number of students in a class, its own canteen. In 2020, the school was among the top 100 schools in Russia according to the results of the USE and ranked 34th. School Retro is also among the top 30 private schools in Moscow according to Forbes Education.

BACK TO THE FUTURE:

THE STORY OF SUCCESS IN A RETRO STYLE

“Everything new is actually well-forgotten old” – many of us have heard this saying, and many will agree with it. Today the retro style plays out in fresh colours: cars, books, musical devices and instruments – all these things do not stop attracting attention, leaving pleasant memories and amazement.

Can an education be in the style of retro? We say: “Yes, it can!” After all, the principles of “noble education”: patriotism, service to the homeland, a sense of pride in one’s country, instilling the concept of honor, accuracy and traditions of the Orthodox Church – cannot be “out of fashion”.

In contrast to the times of the USSR, today children and parents are offered a broad list of private schools. However, not all of them are proud of the excellent results. Sometimes an institution occurs to be impractical from several sides: it does not offer students in-depth knowledge of subjects, according to the results of examination (SFE, USE); does not give a founder of an educational institution a possibility to build his or her own story of success. Why does this happen? Is there a need to reinvent the wheel in times of a surplus of educational practices? Let’s find out it together with ELENA STUDENOVA, Director General of the Moscow private school Retro.

“Every entrepreneur, of course, expects to make a certain profit from his own business. However, it can be a long story if you deal with private educational institutions. It is impossible to make a hundred percent return on investment and profit immediately. It takes a certain amount of time for children

to come and settle in, for parents to become convinced in the quality of education and the individual approach to their child. People make a mistake when they recruit specialists with low-wage rates. Yes, it takes time to find a highly qualified professional. But when hiring a teacher with low qualifications and payment rates, you should be prepared to the situation when parents remove their children from the institution, convinced that the quality of education does not meet their expectations. Low salaries cause employee turnover, which also leads to a discredit.

At Retro School we have teachers who are with us for over a quarter of a century, and we value them very much. There were cases when parents planned the birth of a child so that he could enroll to the 1st grade with a particular elementary school teacher.

So, the initial task of the school’s authorities is to find a top-notch professional. First we have to invest in the teacher. Later we will

get the opposite effect – the teacher works for the institution in the long run, and all the investment pays off, even if not immediately. Parents will start to tell their friends and acquaintances about the specialists. After all, despite the active marketing development, the grapevine is the best working method in such areas.

In our institution we also practice a system of additional perks for teachers. For example, we invited a chiropractor for teachers, who conducted free procedures for our staff. Also, we pay for advanced training courses, interesting seminars, trainings. In addition, we have free meals on the school premises, as well as increased vacation time. Teachers do not come to the school during vacations to draw up educational plans for students and for other organizational work. This is the kind of practice our success story is based on.”

Prepared by Victoria Lukyanova

НАТАЛЬЯ ЕРЕМЕНКО: «БУХГАЛТЕРИЯ КАК ЛЕКАРСТВО»

Пока мы с нетерпением ждём, когда день бухгалтера признают государственным праздником с законным выходным днём, давайте найдём этому желанию весомые доказательства.

Между прочим, знания бухгалтерии помогли добиться успеха в шоу-бизнесе многим известным личностям, среди которых Мик Джаггер и Роберт Плант. А незнание правил начисления и уплаты налогов подвело известного преступника из Чикаго: Аль Капоне сел в тюрьму именно за неуплату налогов.

Сегодня у нас в гостях Наталья Еременко, генеральный директор и собственник компании «Бухгалтерия как лекарство».

– Наталья Фаридовна, немного о себе и своём деле.

– В 2013 году я создала свою первую компанию по бухгалтерскому и налоговому сопровождению ООО и ИП.

Постепенно мы расширились, и в настоящее время у нас два филиала: в Астрахани и Москве. Наша цель – упростить жизнь бизнесу и предпринимателям, переложить непрофильные задачи на себя.

Компания профессионально оказывает услуги в бухгалтерской и юридической сферах.

Наши преимущества:

– большой перечень услуг – всё, что необходимо клиенту;

– дистанционная работа;

– в стоимость услуг входит страховка от бухгалтерской ошибки, на данный момент страховка покрывает до 500 000 руб. для ИП и юридических лиц;

– плавающий тариф, который позволяет клиенту равномерно спланировать расходы на услуги и избежать повышения цены при увеличении объёма работ;

– работаем как с традиционной, так и со специальными системами налогообложения;

– нам действительно есть чем гордиться: сотрудники компании – профессионалы своего дела с большим опытом работы!

– Какой вы видите свою миссию как предприниматель?

– Я уже больше двух лет при написании профессиональных постов использую хештег #бухгалтериякаклекарство. Я вкладываю в эти слова очень много. И именно это является моей миссией как предпринимателя. Недостаточно просто посчитать налоги и подготовить/отправить отчётность вовремя. Я помогаю бизнесу разобраться в таком непростом, я бы даже сказала, сложном мире, как бухгалтерия. Я показываю им, что мы, как бухгалтерия, – не бремя для их бизнеса, а помощь, порой скорая помощь, лекарство, иногда профилактика.

– Что же заставляет предпринимателей заниматься бизнесом в нашей стране?

– Для начала нужно понимать, что не каждый человек может быть предпринимателем. Всё работоспособное население делится на людей с предпринимательской жилкой и хороших исполнителей. Предприниматели готовы идти на риски, выходить из зоны комфорта, бороться с обстоятельства-



ми и стрессами, брать на себя ответственность и при неудачах винить только себя. Предпринимательство – это возможность изменить жизнь и её правила. Это свобода во времени и решениях. И конечно, это другой уровень финансового достатка.

– Правильные ли люди у вас «на борту»?

– Я горжусь каждой своей сотрудницей. За восемь лет мне удалось собрать вокруг себя команду, которая работает как один большой слаженный механизм. Это высокие профессионалы с большим багажом знаний и опыта, они дипломатичны и уважительны к клиентам и коллегам. У каждой из них за годы работы есть свои профессиональные победы, которыми я, как их руководитель, безусловно, горжусь.

– Насколько вероятно, что клиент порекомендует вашу компанию другу или коллеге? Почему люди должны вас слушать?

– Слушать меня или нет – личное дело каждого. Но если предприниматель выбрал именно меня для проведения консультации, значит, ему меня однозначно кто-то порекомендовал. Вообще, в нашем бизнесе 90% клиентов приходят на обслуживание по рекомендации.

– Если бы вы могли вернуться на пять лет назад, какое решение было бы другим?

– Пять лет назад я допустила одну ошибку в подборе кадров, которая вылилась мне в потерю круглой суммы. Сейчас, вернувшись с нынешним опытом и знаниями назад, я бы не позволила себе совершить такую ошибку.

– Какие вопросы приходится решать чаще?

– Если это начинающий бизнес, то все вопросы связаны с направлением вектора движения: какую выбрать форму собственности, систему налогообложения, нужна ли касса и т. п.

Если речь о зрелом бизнесе, то основные вопросы – это оптимизация налоговой нагрузки, «разборки» с налоговой, анализ бухгалтерского учёта и отчётности, оставшейся от предыдущего буха.

– Каких клиентов вы хотели бы иметь: знающих и информированных или слабо осведомлённых?

– И с теми и с другими работать бывает одинаково сложно. Знающие и хорошо информированные то и дело норовят учить нас нашей работе и контролировать сроки уплаты налогов и сдачи отчётности. Есть даже те, кто умудряется пересчитывать за нами налоги! А те, кто слабо разбирается в теме учёта и налогов, часто проявляют неуважительное отношение к нашей работе, потому что порой просто не осознают всю серьёзность ситуации. Но мы работаем и с теми и с другими. Первым мы объясняем, что наша функция заключается как раз в том, чтобы всё считать и контролировать, а они могут спокойно направить всю энергию на развитие своего бизнеса. До вторых пытаемся донести, что мы для них – спасательный круг. Мы знаем то, о чём они понятия не имеют, и умеем делать то, в чём они совсем не разбираются, и наша задача – обезопасить их бизнес от ненужных налоговых претензий.

– За что вы готовы постоять и против чего выступаете?

– Если мы говорим о работе, то я всегда за честность и прозрачность. Я буду убеждать клиента в том, что всегда есть законный способ оптимизировать налоговую нагрузку. А обязанность платить налоги – это неизбежность, которая защитит их финансовое положение.

Я против «грязной» бухгалтерии. Если я вижу, что клиент начинает юлить или предлагает «чёрные» схемы в работе, расстаюсь с ним, какие бы деньги он ни предлагал за такую работу.

Подготовил Сергей Мионов



NATALIA EREMENKO:

“ACCOUNTING AS MEDICINE”

While we are waiting impatiently for Accountant’s Day to be recognized as a public holiday with a legal day off, let’s find some solid evidence for this wish. By the way, knowledge of accounting has helped many famous personalities succeed in show business, including Mick Jagger and Robert Plant. And ignorance of the rules of accrual and payment of taxes let the famous Chicago criminal down: Al Capone went to jail for tax evasion. Today our guest is Natalia Eremenko – CEO and owner of “Accounting as a Cure”.

– *Natalya Faridovna, a little about yourself and your business?*

– In 2013 I created my first company for accounting and tax support of LLCs and individual entrepreneurs.

Gradually we expanded, and now we have two branches – in Astrakhan and Moscow. Our goal is to simplify life for businesses and entrepreneurs by taking over non-core tasks.

Our company professionally provides services in accounting and legal areas.

Our advantages:

- a large list of services – everything you need for the client;
- remote work;
- the cost of services includes insurance against accounting errors. At the moment insurance covers up to 500 000 rubles for individual entrepreneurs and legal entities;
- floating tariff, which allows the client to evenly plan the cost of services and avoid increasing the price when the amount of work increases;
- we work both with traditional and special taxation systems;
- we really have something to be proud of: the company’s staff are professionals with extensive experience!

– *How do you see your mission as an entrepreneur?*

– I have been using the hashtag #accountingasmedicine for more than two years

when writing professional posts. I put a lot into those words. And that’s exactly what my mission as an entrepreneur is. It’s not just enough to do the taxes and prepare/send the returns on time. I help businesses make sense of a world as complicated, I would even say complicated, as accounting. I show them that we, as Accounting is not a burden on the business, but a help, sometimes an ambulance, a cure, sometimes a preventative.

– *What makes entrepreneurs do business in our country?*

– First, you need to understand that not everyone can be an entrepreneur. All able-bodied people are divided into people with an entrepreneurial streak and good performers. Entrepreneurs are willing to take risks, step out of their comfort zone, struggle with circumstances and stresses, take responsibility and blame only themselves when they fail. Entrepreneurship is an opportunity to change life and its rules. It is freedom in time and decisions. And, of course, it’s another level of financial prosperity.

– *Do you have the right people in your team?*

– I’m proud of every one of my employees. In 8 years, I have managed to gather around me a team that works as one big well-coordinated mechanism. They are highly professional with a wealth of knowledge and experience, they are diplomatic and respectful of clients and colleagues. Each of them has had their

professional victories over the years, which I, as their manager, am certainly proud of.

– *How likely is it that a client will recommend your company to a friend or colleague? Why should people listen to you?*

– Listening to me or not is everyone’s own business. But if the entrepreneur chose me as a consultant, it means that someone definitely recommended me. Generally in our business 90% of clients come to the service on the recommendation.

– *If you could go back five years, what would my decision be different?*

– Five years ago, I made one recruitment mistake that cost me a tidy sum. Now, with my current experience and knowledge back, I wouldn’t make that mistake.

– *What issues do you have to deal with more often?*

– If it’s a start-up business, all questions are related to the direction of the vector of movement: what form of ownership, taxation system, whether you need a cash register, etc.

If it is a mature business, the main issues are optimization of the tax burden, “showdown” with tax authorities, analysis of accounting and reporting, left by the previous accountant.

– *What kind of clients would you like to have – knowledgeable and informed or poorly informed?*

– It can be equally difficult to work with both of them. The knowledgeable and well-informed ones try to teach us about our work and control the deadlines for paying taxes and submitting reports. There are even those who manage to recalculate our taxes! And those who have little understanding of accounting and taxes often show a disrespectful attitude to our work, because sometimes they simply do not understand the seriousness of the situation. But we work with both. We explain to the first that our function is precisely to count and control everything, and they can safely put all the energy into their business development. To the latter, we try to convey that we are a lifeline for them. We know things they have no idea about, and know how to do things they do not understand, and our job is to protect their business from unnecessary tax claims.

– *What are you willing to stand up for and against?*

– If we’re talking about work, I’m always for honesty and transparency. I will convince the client that there is always a legal way to optimize the tax burden. And the obligation to pay taxes is an inevitability that will protect their financial situation.

I am against “dirty” accounting. If I see that the client starts to cheat or offers black schemes in his work, I part with him, whatever money he offers for such work.

Prepared by Sergey Mironov



Государственно-частное партнёрство как фактор реализации совместных образовательных программ профильного и предпрофессионального обучения

Ирина Валентиновна Вихляева – депутат Совета депутатов Наро-Фоминского городского округа, директор филиала ОУ ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области, директор частного образовательного учреждения среднего профессионального образования «Современный бизнес-колледж».

Неудовлетворённость общества уровнем обучения и воспитания, массовая безграмотность, отсутствие минимального набора функциональных навыков, разрывы в качестве предпрофессионального и профессионального образования привели к необходимости актуализировать поиск организационных практик взаимодействия бизнеса и учебных заведений для реализации совместных образовательных программ. О дефиците кадров на предприятиях и невостребованности выпускников учебных заведений на рынке труда, а также о возможной модели взаимодействия бизнеса и образования на примере Наро-Фоминского городского округа нам рассказала общественный деятель, кандидат экономических наук Ирина Вихляева.

– Ирина Валентиновна, скажите: в чём вы видите истинные причины низкого уровня образования школьников? Что мешает учебным заведениям воспитывать будущие профессиональные кадры так, чтобы они приносили пользу своему региону и работали на его благо?

– Россия сегодня, к сожалению, занимает далеко не самую высокую позицию в списке стран, работающих над формированием у школьников значимых навыков, которые были бы востребованы на рынке труда. И тому есть несколько причин: 48% опрошенных учеников жалуются на отсутствие мотивации и большой объём скучных дисциплин, директора учебных заведений не свободны в принятии решений и не могут позволить предпринимателям вмешиваться в учебный процесс. В свою очередь, учителя не владеют предпринимательскими навыками, не видят перспектив развития рынка труда. Последнее указывает на необходимость переподготовки педагогов и объединения их навыков с усилиями и знаниями предпринимательской среды.

– Что лежит в основе вашего предложения? Какие цели и задачи вы ставите перед собой в решении данной проблемы?

– Уже более 25 лет в нашей стране образование выступает как альтернатива трудовой деятельности, как механизм «отложенного» предложения труда. Длительное обучение и оттягивание момента старта профессиональной карьеры стали элементами жизненной стратегии для значительной части молодёжи, что привело к дисбалансу на рынке труда. Моя цель – предложить организационные практики реализации совместных образовательных программ в рамках государственно-частного партнёрства (ГЧП), а также разработать рекомендации, способствующие осуществлению данной деятельности в Наро-Фоминском городском округе Московской области. Для реализации задуманного необходимо было решить несколько задач: изучить, насколько институциональная среда, сформированная действующей нормативно-правовой базой, благоприятна для реализации проектов ГЧП в сфере образования в России и за рубежом. А также выявить возможности и проблемные вопросы развития образования с участием ГЧП у целевой группы проекта при организации совместных образовательных программ, описать практики ГЧП в организации совместных образовательных программ и предложить рекомендации для дальнейшей их реализации. Я уверена, что

в результате нам удастся устранить несоответствие между ростом числа выпускников высших учебных заведений, вынужденных работать на не самых престижных должностях, и реальным дефицитом рабочих кадров на предприятиях.

– Какой отклик имеет ваше предложение у бизнес-сектора и образовательной среды? Насколько стороны заинтересованы принять участие в данной реформе?

– На основе собственного исследования я провела серию интервью, опросов среди предпринимателей нашего округа, учащихся и их родителей, где большой процент людей поддержал мою инициативу. Школьники и их родители готовы к пересмотру общеобразовательной школьной программы. Самые популярные ответы выявили острую необходимость внедрения новых форм сотрудничества. Бизнес-сектор выразил свою заинтересованность на 45%, остальные ещё не совсем понимают, смогут ли справиться с возложенной ответственностью. Некоторые работодатели и вовсе отказались, но это их право.

– Что вам необходимо для старта и внедрения данной модели в образовательный процесс? Над чем вы сейчас работаете?

– Благодаря внеурочной деятельности мы сможем реализовать совместные образовательные программы: организовать систему взаимодействия методов, позволяющих рационально использовать как образовательное, так и бизнес-пространство. Каждый партнёр войдёт со своим ресурсом, с общими целями, задачами, взаимными обязательствами, оценкой достижений, распределением рисков, ответственностью за них. Ресурс школы – действующий ФГОС, перераспределённый на профильные и предпрофессиональные дисциплины. Профориентация школьников – основа образования. По моему мнению, следует допустить в школу предпринимателей, которые пользуются авторитетом, олицетворяют современный бизнес, готовы обучать школьников и взаимодействовать в рамках программы через торгово-промышленную палату. Вовлечение учащихся в «живые», реальные проекты, связанные с востребованными бизнес-идеями, научит ребят реальной жизни. Наша задача – сделать всё возможное, чтобы по достижении совершеннолетия они не уехали из округа, а остались трудиться для процветания нашего города.

В дальнейшем я уверена, что данная модель взаимодействия легко может быть тиражирована и на другие регионы, где также остро стоит вопрос кадров.

Беседовала Дарья Бакарина



Irina Vikhlyeva – the Member of the Council of Deputies of Naro-Fominsk City District, the St. Petersburg Institute of Foreign Economic Relations branch Director, Economics and Law in Naro-Fominsk (Moscow Region), Director of the Private Educational Institution of Secondary Vocational Education – Modern Business College.

Society's dissatisfaction with the level of education and upbringing, mass illiteracy, lack of a minimum set of functional skills, gaps in the quality of pre-professional and professional education have led to the need to update the search for organizational practices of interaction between business and educational institutions for the implementation of joint educational programs. We talked to Irina Vikhlyeva, a public personality, Economic Sciences candidate, and discussed the shortage of personnel at enterprises and the lack of demand for the graduates of educational institutions in the labor market, as well as about a possible model of interaction between business and education on the example of the Naro-Fominsk urban district.

– Mrs Vikhlyeva, tell us, please, what do you see as the true reasons for the low level of education of schoolchildren? What prevents educational institutions from educating future professional personnel so that they benefit their region and work for its benefit?

– Russia today, unfortunately, does not occupy the highest position in the list of countries working on the formation of significant skills of schoolchildren that would be in demand in the labor market. And there are several reasons for this: 48% of the students surveyed complain about the lack of motivation and a large amount of boring disciplines, educational institutions directors are not free to make decisions and cannot allow entrepreneurs to interfere in the educational process.

Teachers, in their turn, do not have entrepreneurial skills and do not see prospects for the development of the labor market. The latter points to the need to retrain teachers and combine their skills with the efforts and knowledge of the entrepreneurial environment.

– What is the basis of your proposal? What goals and objectives do you set for yourself in solving this problem?

– In our country education has been seen as an alternative to labor activity, as a mechanism for “deferred” labor supply for more than twenty-five years. Long-term educational process and postponing the moment of starting a professional career has become an element of a life strategy for a significant part of young people, that has led to an imbalance in the labor market. My goal is to propose organizational practices for the implementation of joint educational

programs within the framework of public-private partnership (PPP), as well as to develop recommendations that facilitate the implementation of this activity in the Naro-Fominsk urban district of the Moscow region.

To implement the plan, it was necessary to solve several problems: to study how favorable the institutional environment formed by the current regulatory framework is for the implementation of the PPP projects in the field of education in Russia and abroad. And to identify the opportunities and problematic issues of the development of education with the participation of PPP for the target group of the project in the organization of joint educational programs, describe the practices of PPP in the organization of joint educational programs and offer recommendations for their further implementation.

I am sure that as a result we will be able to eliminate the discrepancy between the growing number of university graduates who are forced to work in not the most prestigious positions and the real shortage of workers in enterprises.

– What is the response of your proposal to the business sector and the educational environment? How much are the parties interested in taking part in this reform?

– Basing on my own research, I've conducted a series of interviews and surveys among the entrepreneurs in our district, students and their parents. And a large percentage of people supported my initiative. Schoolchildren and their parents are ready to revise the general education curriculum. The most popular responses revealed the urgent need to introduce new forms of cooperation. The business sector expressed its interest by

45%, the rest still do not quite understand whether they will be able to cope with the assigned responsibility. Some employers even refused, but this was their right.

– What do you need to start and implement this model in the educational process? What are you currently working on?

– Thanks to extracurricular activities, we will be able to implement joint educational programs: to organize a system of interaction of the methods that allow rational use of both educational and business area. Each partner will enter with their own resource, with common goals, tasks, mutual obligations, assessment of achievements, distribution of risks, responsibility for them.

The school resource is the current Federal State Educational Standard, redistributed to profile and pre-professional disciplines. Occupational guidance for schoolchildren is the basis of education. In my opinion, entrepreneurs who have authority, personify modern business, are ready to train schoolchildren and interact within the framework of the program through the Chamber of Commerce and Industry should be allowed into the school.

Involving students in live, real projects related to popular business ideas will teach children real life. Our task is to do everything possible so that, upon reaching adulthood, they do not leave the district, but remain to work for the prosperity of our city.

I am sure that, in the future, this model of interaction can easily be replicated in other regions, where the issue of personnel is just as acute.



**МИХАИЛ ШИЛЕНКОВ,
«ЛАБРОМЕД»:**

«ЛАБРОМЕД» существует на рынке уже более 20 лет. Компания производит высококачественную мебель для медицинских учреждений и лабораторий. Продукция компании из нержавеющей стали и алюминия отличается высоким качеством и надёжностью и широко применяется во многих медицинских учреждениях страны. «ЛАБРОМЕД» осуществляет полный производственный цикл от разработки новых моделей мебели и их изготовления до доставки и сборки у заказчика. О деятельности компании и о том, как ей удаётся сохранять ведущие позиции на российском рынке, рассказал её генеральный директор Михаил Шиленков.

«НАШИ КЛИЕНТЫ БЛАГОДАРНЫ НАМ ЗА РАБОТУ В ТЕЧЕНИЕ ДОЛГИХ ЛЕТ!»

– «ЛАБРОМЕД» вот уже 20 лет ведёт свою успешную деятельность на российском рынке медицинской мебели. Расскажите, каким был путь развития компании? Какую трансформацию она пережила за период своего развития?

– Компания начала свою деятельность ещё в 1997 году, когда импортировала современную медицинскую мебель из Европы. В то время наша страна ограничивалась производством советской медицинской мебели и выпускала лишь «тяжёлые» металлические шкафы, о которых наверняка помнят многие. В 1998 году существенно изменился курс валюты и наступил кризис, в связи с этими обстоятельствами поставки из Европы стали нерентабельными. В этот момент мы и начали заниматься реальным импортозамещением. Запустили производство алюминиевых профилей со специальными соединителями, которое позволило нам выпускать мебель внутри страны и обеспечить ей действительно уникальные на тот момент свойства. Мебель изначально обладала такими свойствами, как травмобезопасность, износостойкость, мобильность.

Пройденный нами путь был нелёгким, на протяжении нескольких лет мы упорно работали для того, чтобы наша мебель была того же качества, как и ранее импортированная. С этой задачей мы справились, и уже через несколько лет наша продукция заменила мебель европейских производителей из Польши, Чехии и Германии.

За долгие годы наша компания зарекомендовала себя как надёжный производитель, это подтверждается огромным количеством клиентов, число которых достигает 11 тыс.,

и широчайшей географией присутствия: от Калининграда до Дальнего Востока.

– Расскажите про ассортимент «ЛАБРОМЕД». Как часто вы обновляете ассортимент мебели и какие на сегодняшний день запросы у потребителей?

– На сегодняшний день у нас порядка ста наименований изделий разных серий. Наша мебель по совокупности характеристик является оптимальной на рынке. Её цена, качество, внешний вид, потребительские свойства являются оптимальными по соотношению и пользуются спросом на рынке.

– Расскажите подробнее о вашем производстве: каков уровень его технологической оснащённости? Работаете ли вы в направлении импортозамещения? Где закупаете комплектующие? С какими российскими производителями сотрудничаете?

– На сегодняшний день мы располагаем производством площадью 6000 кв. м. У нас имеются собственные склады, современная мебельная фабрика с несколькими производственными помещениями, цехами, всё наше оборудование – это современные станки с ЧПУ, максимальный возраст которых едва достигает трёх лет. За последние несколько лет мы полностью заменили оборудование, что позволило в три раза увеличить объём выпускаемой продукции. Также осваиваем новые технологии. Сейчас внедряем на производстве высококачественную покраску изделий и деталей. В больших объёмах работаем с алюминиевыми конструкциями, все наши изделия

делаем на алюминиевом каркасе – это наша отличительная особенность. С апреля начинаем возводить новый производственный корпус, где будет запущена новая линия производства.

– Ваша компания имеет солидную репутацию среди дилеров. Расскажите, как удаётся держать руку на пульсе, управлять, генерировать новые идеи и развиваться на таких скоростях?

– Главная ценность нашей компании – это более чем двадцатилетний профессиональный опыт в области технических решений и собственные наработанные подходы к решению задач. У нас своя сервисно-монтажная служба, которая позволяет нам гарантировать качество при установке наших изделий у клиентов. Мы осуществляем монтажные работы по всей России. У нас действительно дружный и надёжный коллектив, состоящий из людей, многие из которых работают в компании «ЛАБРОМЕД» уже больше 10 лет.

Компания преодолевает все трудности. Период коронавируса был тому доказательством: приходилось трудиться в авральном режиме, но мы не подвели ни одного из наших заказчиков! Мы привлекаем на работу молодёжь, работаем по специальным программам с колледжами Подмоскovie, принимаем ребят, обучаем. Мне очень приятно, что сотрудники держатся за работу на предприятии, и я, в свою очередь, очень ценю их. Действительно, то, чем мы занимаемся, – очень благодарная работа, потому что наши клиенты благодарны нам за неё в течение долгих лет!

Подготовила Эльвина Антрева

**MIKHAIL
SHILENKOV,
LABROMED:
“OUR
CLIENTS ARE
GRATEFUL
TO US FOR
OUR WORK
FOR MANY
YEARS!”**



LABROMED has been on the market for over 20 years. The company produces high-quality furniture for medical institutions and laboratories. The company's products made of stainless steel and aluminum are of high quality and reliability and are widely used in many medical institutions in the country. LABROMED carries out a full production cycle from the development of new furniture models and their manufacture to delivery and assembly at the customer's. Mikhail Shilenkov, the General Director of the company, speaks about the company's activities and how it manages to maintain its leading position in the Russian market.

– LABROMED has been successfully operating in the Russian market of medical furniture for 20 years. What was the development path of the company? What transformation did it undergo during its development?

– The company started its activity in 1997, when we imported modern medical furniture from Europe. At that time, our country limited the production of the Soviet medical furniture and produced only “heavy” metal cabinets, that many people probably remember. In 1998 the exchange rate changed significantly and a crisis ensued. Due to these circumstances, supplies from Europe became unprofitable. At that moment, we began to engage in real import substitution. We launched the production of aluminum profiles with special connectors, that allowed us to produce furniture in the country and provide it with truly unique properties at that time. The furniture initially had such properties as safety, durability, mobility.

The way we have passed wasn't easy. For several years we worked hard to ensure that our furniture was of the same quality as the previously imported. We coped with this task, and in a few years our products replaced the furniture of the European manufacturers from Poland, the Czech Republic and Germany.

Over the years, our company has approved itself as a reliable manufacturer. This is confirmed by the huge number of customers, whose number reaches 11 thousand, and

the widest geography of presence – from Kaliningrad to the Far East.

– Tell us about the LABROMED product range. How often do you update the range of furniture, and what are the current requests from the consumers?

– Today we have about a hundred items of products of different series. Our furniture, in terms of the combination of characteristics, is optimal on the market. Its price, quality, appearance, consumer properties are optimal in terms of ratio and are in demand in the market.

– Tell us more about your production: what is the level of the technological equipment? And are you working towards import substitution? Where do you buy the components? What Russian manufacturers do you cooperate with?

– Today we have a production area of 6000 sq. m. We have our own warehouses, a modern furniture factory with several production facilities, workshops, all our equipment is modern CNC machines, the maximum age of which is barely three years. Over the past few years, we have completely replaced the equipment, and this allowed us to triple our output. We also embrace new technologies. Now we are introducing high-quality painting for the products and parts in production. We work with aluminum structures in large volumes, we make all our products on an aluminum frame – this is our

distinguishing feature. Since April, we are building a new engineering building, where a new production line will be launched.

– Your company has a solid reputation among the dealers. Tell us, how do you manage to keep your finger on the pulse, manage, generate new ideas and develop at such speeds?

– The main value of our company is more than twenty years of professional experience in the field of technical solutions and our own well-established approaches to solving problems. We have our own installation service, that allows us to guarantee the quality when installing our products at our customers'. We carry out installation work throughout Russia. We have a really friendly and reliable team, consisting of people, many of whom have been working at LABROMED for more than 10 years.

The company overcomes all difficulties. The coronavirus period proved this: we had to work in emergency mode, but we did not let down any of our customers!

We recruit young people, we work on special programs with colleges in the Moscow region, we accept young people, train them. I am very pleased that the employees hold on to their work at the enterprise, and I, in turn, appreciate them very much. Indeed, our activity is a very rewarding job, because our clients are really grateful to us for many years!

Prepared by Elvina Aptreeva



– Елена Робертовна, вы создали сеть детских садов и уже вышли на федеральный уровень. Расскажите, как начинался ваш путь в бизнесе?

– Детским дошкольным развитием я начала заниматься 16 лет назад. Мне было интересно обучать детей через музыку, так как я сама педагог музыкального образования. Вначале я много выступала как исполнитель классики, а затем играла со звёздами эстрады: Михаилом Турецким, Иосифом Кобзоном и многими другими. Параллельно занималась интеллектуальным развитием детей от года через музыку. Мне очень нравилось это занятие, и я поняла, что именно в этом моё призвание.

Двенадцать лет назад мы с мужем открыли свою первую студию интеллектуального развития посредством музыки по своей авторской программе для детей от года до семи лет. Студия развивалась очень успешно, сарафанное радио сработало настолько эффективно, что через год у меня уже занималось более 100 детей.

Тогда мы открыли новую студию детского мюзикла для детей 3-7 лет, количество учеников росло, и их численность составляла уже более 150 человек. Мы ездили на всероссийские и международные конкурсы и фестивали, занимали первые места и брали Гран-при. Ещё через год родители моих учеников собрались в инициативную группу, целью которой было убедить меня открыть детский центр. Вот тогда и было принято решение об открытии полноценного детского центра с более чем 20 разнообразными направлениями развития для дошкольников.

Деткам настолько нравилось заниматься у нас, что мы задумались о необходимости открытия детского сада. Так появился первый детский сад «Космо Кидс», мест в котором не осталось ещё до открытия. Спустя два года, почувствовав в себе силы и уверенность, мы открыли ещё несколько детсадов. Накопив огромный опыт, как методический, так и управленческий и юридический, мы в 2019 году запустили проект франшизы. Сейчас у нас 11 детских

«Космо Кидс» – сеть билингвальных детских садов, где, помимо основной образовательной программы дошкольных учреждений, детей учат иностранному языку, музыке, живописи, астрономии, экологии и готовят к поступлению в российские и международные школы. Сегодня «Космо Кидс» – это целая сеть детских садов по всей России и узнаваемый бренд, который развивается в масштабах всей страны. Кто бы мог подумать, что за всем этим стоит не просто бизнесумен, а ещё и мама троих детей! Об особенностях предпринимательской деятельности в сфере дошкольного образования и о том, как многодетной маме реализовать себя в бизнесе, нам рассказала Елена Мингова.

Елена Мингова, «Космо Кидс»: «БИЗНЕС, ДЕТИ, САМОРАЗВИТИЕ? УСПЕВАЮ ВСЁ!»

садов «Космо Кидс», три сада готовятся к открытию.

– Что изменилось в вашей жизни, мировоззрении и отношении к работе с рождением детей?

– До рождения детей у меня уже были свои детские сады и клубы. Я много работала с детьми, и мне казалось, что я очень хорошо понимаю, чего они хотят. Но с появлением своих я поняла, чего хотят родители от занятий и детского сада, какие тревоги их посещают, какую обратную связь они хотят получать. Мне стало проще выстраивать работу между нашими педагогами и родителями.

Ещё поменялось то, что с рождением третьего ребёнка я полностью прекратила преподавать. Не знаю, связано ли это с моими детьми, возможно, я просто перешла на следующую ступень своего развития. Сейчас я провожу обучение по работе с детьми раннего возраста, пишу в соавторстве программу музыкального развития для детей от года до трёх лет и новые мюзиклы для детей от трёх до семи лет.

Несмотря на то, что я перестала заниматься преподавательской деятельностью, я с огромным желанием посещаю занятия по мюзиклу, а если появляется возможность провести хоть часть урока, то я её не упускаю. И не просто иду, а бегу к детям! И надо сказать, что дети тоже очень мне рады.

– Как женщине с тремя детьми-погодками заниматься развитием бизнеса и в чём вы видите свою миссию?

– Я считаю, что женщина и не на такое способна! Мы, женщины, многозадачные: можем воспитывать детей, обеспечивать комфорт семье, не забываем о самореализации и при этом приносим пользу обществу. Своей миссией я считаю поддержание и развитие женского предпринимательства. Я помогаю активным женщинам реализовываться, учу их быть независимыми и делюсь своим опытом и компетенциями для выстраивания интересного и прибыльного бизнеса.

И конечно, моя миссия заключается в развитии дошкольного образования. А миссия моего детища «Космо Кидс» – воспитание нового поколения, мотивированного на получение знаний и профессий будущего, ответственного за себя и свою планету.

– Ваши детские сады основаны на всестороннем развитии ребёнка с учётом пребывания в двуязычной среде. Что вы считаете главным преимуществом именно «Космо Кидс»?

– Мне сложно выделить что-то одно, так как, открывая детский сад, я ставила цель – создать пространство для детей, где им будет комфортно, весело и полезно: место, где ребёнок сможет найти себе друзей и понять, что обучение – это интересно. К каждому ребёнку мы относимся как к личности и учитываем его индивидуальные особенности. Именно поэтому для каждого ребёнка мы формируем карту индивидуального развития с учётом его знаний и умений. Мы учитываем темп усвоения программы и обработки новой информации ребёнком, и именно такой подход даёт желаемый результат. Наши воспитанники с радостью идут в детский сад и на занятия и даже не хотят от нас уходить. А выпускники поступают в сильные школы, как в русские, так и международные, и успешно проходят входные тестирования.

– Наверняка у такого целеустремлённого человека множество идей и больших планов. Расскажите о них.

– В планах на 2022 год – открытие 10 новых садов по России. Кроме того, я являюсь соавтором программы по раннему интеллектуальному развитию детей через музыку и в этом году планирую дополнить её авторскими музыкальными произведениями, написанными индивидуально для «Космо Кидс».

Подготовила
Эльвина Антрева

Elena Mingova, Cosmo Kids:

“BUSINESS, KIDS, SELF-DEVELOPMENT? I CAN DO IT ALL!”

Cosmo Kids is a network of bilingual kindergartens where, in addition to the basic educational program of preschools, children learn a foreign language, music, painting, astronomy, ecology and prepare for admission to Russian and international schools. Today Cosmo Kids is a whole network of kindergartens all over Russia and a recognizable brand that is developing nationwide.

Who would have thought that behind all this is not just a businesswoman, but also a mother of three children! Elena Mingova told us about the peculiarities of entrepreneurial activity in preschool education and how a mother with many children can realize herself in business.

– *Elena Robertovna, you have created a network of kindergartens and have already entered the federal level. Tell us how your way in business began?*

– I started in children’s pre-school development 16 years ago. I was interested in teaching children through music, as I myself am a music educator. At first I performed a lot as a classical performer, and then I played with pop stars: Mikhail Turetsky, Iosif Kobzon and many others. At the same time I was involved in the intellectual development of children from one year of age through music. I liked this activity very much and realized that this was my vocation.

Twelve years ago my husband and I opened our first studio of intellectual development through music with our own program for children from one to seven years. The studio developed very successfully, word of mouth worked so effectively that a year later I had more than 100 children in my classes.

Then we opened a new children’s musical studio for 3-7 year olds; the number of pupils was growing, and it was already more than 150 people. We went to national and international competitions and festivals, took first places and the Grand Prix. In another year the parents of my students gathered in an initiative group whose goal was to convince me to open a children’s center. That’s when the decision was made to open a full-fledged children’s center with more than 20 different areas of development for preschoolers.

The kids loved working with us so much that we thought it was necessary to open a kindergarten. So the first kindergarten “Cosmo Kids” appeared, with no places left before it opened. Two years later, feeling strong and confident, we opened several more kindergartens. Having accumulated tremendous experience, both methodological, managerial, and legal, we launched the franchise project in 2019. We now have 11 Cosmo Kids kindergartens, with three kindergartens getting ready to open.

– *What has changed in your life, outlook and attitude toward work since you had children?*

– Before I had children, I already had my own kindergartens and clubs. I worked a lot with children, and I thought I understood very well what they wanted. But with the arrival of my own, I understood what parents wanted from classes and daycare, the anxieties that visited them, the feedback they wanted. It became easier for me to line up work between our teachers and parents.



Another thing that has changed is that with the birth of my third child I stopped teaching completely. I don’t know if it has to do with my kids, maybe I just moved on to the next stage of my development. Now I am teaching early childhood education and co-writing a musical development program for children from one to three years old and new musicals for children from three to seven years old.

Even though I have stopped teaching, I am very eager to attend musical classes, and if an opportunity arises to teach even part of a class, I don’t pass it up. And I don’t just go, I run to the kids! And I must say that the children are very happy to see me, too.

– *How does a woman with three children develop her business?*

– I think a woman can do much more than that! We, women, are multi-taskers: we can bring up children, provide comfort to the family, do not forget about self-fulfillment and at the same time benefit the society. I consider it my mission to support and develop women’s entrepreneurship. I help active women realize their potential, teach them how to be independent and share my experience and



competencies to build an interesting and profitable business.

And of course, my mission is to develop pre-school education. And the mission of my brainchild “Cosmo Kids” is to raise a new generation, motivated to acquire knowledge and future professions, responsible for themselves and their planet.

– *Your kindergartens are based on the all-round development of a child in a bilingual environment. What do you see as the main advantage of Cosmo Kids?*

– It’s hard for me to single out one thing, as my goal when I opened the kindergarten was to create a space for kids where they would feel comfortable, fun and useful: a place where a child could find friends and understand that learning is interesting. We treat every child as an individual and take his or her personality into account. That is why we create an individual development card for each child, taking into account his or her knowledge and skills. We take into account the child’s rate of learning and processing of the new information, and this is the approach that gives the best results. Our students are happy to go to kindergarten and to classes, and they don’t even want to leave us. And our graduates go on to strong schools, both Russian and international, and successfully pass entrance exams.

– *Surely such a purposeful person has a lot of ideas and big plans. Tell us about them.*

– My plans for 2022 include opening 10 new gardens in Russia. Besides, I am the co-author of the programme of early intellectual development of children through music, and this year I plan to add to it some original musical compositions written individually for Cosmo Kids.

Prepared by Elvina Aptreeva

Давид Исрафилов, владелец ресторана и яхт-клуба Don David: «Максимально вкусно получается лишь тогда, когда человек готовит с любовью и душой!»



Ресторан и яхт-клуб Don David можно смело назвать жемчужиной Подмосквы. Это уникальное заведение со своей неподражаемой большой территорией, умиротворяющей семейной атмосферой и удивительной авторской кухней не оставит равнодушным ни одного гостя, прибыл ли тот на ужин при свечах, корпоратив или роскошную свадьбу. И это не пустые слова! Стоит только попробовать фирменное барбекю от шеф-повара, чье имя известно во всем мире, и все сомнения сразу рассеются сами собой. А чего стоит зрелищная регата на Клязьминском водохранилище, дышащая азартом, адреналином и духом соперничества, которая на протяжении многих лет традиционно проходит под эгидой яхт-клуба Don David! Кулинарные чудеса и ноу-хау авторской кухни в этом заведении возникают благодаря мастерскому подходу опытного ресторатора, неповторимого шеф-повара, Человека с большой буквы, вложившего душу в любимое дело, основателя и владельца ресторана и яхт-клуба Don David Давида Исрафилова.

– Давид, сколько лет вы посвятили ресторанному бизнесу и как вам удалось стать легендарным мастером барбекю, чье имя знают не только в России, но и во всем мире?

– Ресторанному бизнесу я посвятил совсем немного – всего 15 лет жизни. Успех моего дела заключается в том, что я очень люблю работу, которой посвящаю своё время. Могу сказать, что в этом бизнесе достаточно сложная структура, поэтому я считаю: чтобы стать успешным ресторатором, нужно иметь внутреннюю потребность в том, чтобы оказать первоклассную услугу и тем самым угодить гостю. Если в душе у тебя нет такого стремления и ориентира, то, скорее всего, ничего не получится. В ресторане Don David к каждому пришедшему к нам человеку мы относимся как к долгожданному гостю и дорогому другу, посетившему наш дом. Мы создали уютную семейную атмосферу внутри нашего коллектива, потому что очень важно, чтобы весь персонал – шеф-повар и его ассистенты – работал в хорошем расположении духа. А если у персонала плохое настроение, то негативная энергетика, как правило, просачивается в зал, гости, безусловно, это чувствуют...

Вот почему блюдо, приготовленное из одинаковых ингредиентов, но разными поварами, зачастую у одного получается лучше и вкуснее, нежели у визави. Максимально вкусно получается лишь тогда, когда человек готовит с любовью и душой, поэтому в первую очередь надо искренне гореть тем делом, которым занимаешься. Как мастер барбекю, я не останавливаюсь на достигнутом и постоянно ишу новые направления и решения. Раскрою один секрет. Технология приготовления барбекю всегда разная: если вес продукта превысит хотя бы на 200 граммов заявленную ранее массу, то способ прожарки будет уже совсем иным. Барбекю – сложный процесс, не имеющий ничего общего с приготовлением мяса на кухне. Здесь необходимо придавать значение многим деталям.

Что я внёс в те зарубежные страны, которым так понравилась моё барбекю? В первую очередь старую советскую кухню! Если в Европе барбекю – это, как правило, рёбрышки, овощи на гриле, кусочки говядины, колбаски, то у меня в этом плане совсем другой подход. Я всегда делаю так, чтобы люди наблюдали и пробовали что-то новое. Сначала иностранцы проявляли некое недоверие к тому, что конкретное блюдо можно приготовить на барбекю. Но после того как всё готово и они попробовали, допустим, жареную ногу телёнка, они проявляют восторг и восхищение!

– Когда будет дан старт первой в этом сезоне регате и когда произойдёт долгожданное открытие сезона барбекю в вашем ресторане?

– Старт сезона зависит от природных факторов. Во-первых, мы ждём навигацию: зимой наша акватория замерзает, и весной, в тот период, когда она оттаивает, некоторое

время нельзя выходить на воду, так как у наших берегов нерестится рыба. Затем, с наступлением благоприятных погодных условий, мы спускаем яхты, выходим на воду – и начинается увлекательная регата. Как правило, открытие сезона барбекю и начало регаты мы устраиваем в мае. Но в этом году мы сделаем подарок всем любителям барбекю и откроем сезон раньше, в конце марта или начале апреля. И я приглашаю всех принять участие в этом грандиозном кулинарном мероприятии и шоу-программе, которые точно запомнятся надолго!

– Давид, расскажите о достоинствах своего ресторана и яхт-клуба Don David. Почему люди, посетившие вас однажды, возвращаются к вам вновь и вновь?

– Сегодня концепция нашего заведения устоялась и представляет собой семейный ресторан. Мы стремимся сделать так, чтобы нашим гостям было уютно и комфортно, независимо от того, в какой зоне отдыха они находятся. Наши главные фишки – наша территория и всевозможные террасы для проведения праздничных, тематических и деловых мероприятий. Они находятся на свежем воздухе и открытом пространстве, вблизи чудесного водохранилища. Авторская кухня ресторана порадует любого гурмана. Поэтому к нам возвращаются все те, кто ценит вкусную еду, располагающую и уютную атмосферу, а также красоту и эстетику во всём.

– Вопрос как виртуозному шеф-повару с мировым именем: какие блюда вы рекомендуете попробовать в ресторане Don David гостям, которые впервые пришли к вам поужинать?

– Люди приходят ко мне в ресторан и спрашивают: «А что вкусного у вас можно попробовать?» или «Сколько стоит провести у вас красивую свадьбу?». На эти вопросы сложно однозначно ответить, потому что и еда, и мероприятие, будь это свадьба, корпоратив, день рождения, – индивидуальный живой организм. Кому-то можно угодить, приготовив вкусную рыбу, а кому-то – поджарив сочный стейк. Мы обязательно общаемся с нашими гостями и выясняем их вкусовые предпочтения, прежде чем что-то для них готовить. Если человек хочет мяса, я интересуюсь у него: какое именно – говядину, баранину, телятину, свинину? Допустим, он выбрал говядину, тогда я спрашиваю, в каком виде он хочет её попробовать: тушёную, жареную или варёную? Он выбирает жареную, мы готовим, но если он не возражает, то можем сделать это блюдо так, как видим его мы, по авторскому рецепту. Как правило, наши гости соглашаются на эксперимент и не жалеют об этом. Ведь высокая авторская кухня, незабываемая регата, красивая территория, бесподобное барбекю и приятный диалог с шеф-поваром – всё это является эксклюзивными составляющими ресторана и яхт-клуба Don David.

Беседовал Вячеслав Тютелев

David Israfilov, owner of the Don David restaurant and yacht club:

"The best tasting comes only when one cooks with love and soul!"



Don David restaurant and yacht club can be called a pearl of the Moscow region. This unique place with its inimitable large area, peaceful family atmosphere and an amazing author's cuisine will not leave indifferent any guest, whether he came for a candlelight dinner, a corporate party or a luxurious wedding. And these are not empty words! You should only taste special barbecue of the chef whose name is known all over the world and all doubts will dispel at once. And what a spectacular regatta on the Klyazma reservoir, breathing excitement, adrenaline and competitive spirit, which for many years is traditionally held under the auspices of the Don David Yacht Club! Culinary wonders and know-how of author's cuisine in this institution arise thanks to the masterly approach of an experienced restaurateur, unique chef, a Man with a capital letter, who put his soul into his favorite business, the founder and owner of the restaurant and yacht club Don David David David.

– *David, how many years have you devoted to restaurant business and how did you manage to become the legendary master of barbecue whose name is known not only in Russia but all over the world?*

– I dedicated very little to restaurant business – only 15 years of my life. The success of my business is that I really love the work I devote my time to. I can say that in this business it is quite a complicated structure, so I think that to become a successful restaurateur you need to have an inner need to provide first class service and thus to please the guest. If you don't have that drive and focus in your soul, it probably won't work. At Don David we treat everyone who comes to us as a welcome guest and a dear friend visiting our home. We have created a comfortable family atmosphere within our staff, because it is very important that the whole staff – the chef and his assistants – work in a good mood. And if the staff are in a bad mood, negative energy tends to seep into the room, and the guests can certainly feel that...

That's why a dish made with the same ingredients but by different chefs often tastes better and tastes better than the one made by the other. The best tasty dishes come out only when a person cooks with love and heart, therefore first of all it is necessary to be sincerely burning in the business which you do. As the master of barbecue I do not stop at what has been achieved and I am constantly looking for new directions and solutions. I will tell you one secret. The technology of barbecue cooking is always different: if the weight of the product exceeds at least 200 grams the weight declared before, the way of roasting will be quite different. Barbecue is a complicated process that has nothing to do with cooking meat in the kitchen. Many details must be given importance here.



What did I bring to those foreign countries that liked my barbecue so much? First and foremost, old Soviet cuisine! If in Europe barbecue is, as a rule, ribs, grilled vegetables, pieces of beef, sausages, I have a completely different approach in this regard. I always make sure that people observe and try something new. At first, foreigners showed some disbelief in the fact that a particular dish can be cooked on a barbecue. But once everything is ready and they have tasted, say, roasted calf leg, they show delight and admiration!

– *When will be the start of the first regatta of the season and when will the long-awaited opening of the barbecue season at your restaurant happen?*

– The start of the season depends on natural factors. First of all we are waiting for navigation: in winter our water area is frozen, and in spring when it thaws it is impossible to go on the water for some time because of the fish spawning on our shores. Then when weather conditions are favorable we launch our yachts, put them in the water and the exciting regatta begins. Usually we open the BBQ season and start the regatta in May. But this year we are going to make a present to all barbecue lovers and open the season earlier, at the end of March or beginning of April. And I invite everybody to take part in this great culinary event and show program that will definitely be remembered for a long time!

– *David, tell us about the merits of your restaurant and yacht club Don David. Why people who visited you once come back to you again and again?*

– Today the concept of our restaurant is a family restaurant. We strive to make our guests feel cozy and comfortable no matter what recreation area they are in. Our main features are our grounds and all kinds of terraces for celebrations, themed and business events. They are located in the fresh air and open space, near a wonderful water reservoir. And the author's cuisine will please any gourmet. That's why all those who appreciate delicious food, disposing and cozy atmosphere, as well as beauty and aesthetics of everything come back to us.

– *As an internationally renowned chef, what dishes do you recommend for first-time diners at Don David?*

– People come to my restaurant and ask me, "What's good to try here?" or "How much does it cost to have a beautiful wedding?". These questions are hard to answer unequivocally because both the food and the event, whether it's a wedding, a corporate party, a birthday party, is an individual living entity. Some people can be pleased with a tasty fish, while others can be pleased with a juicy steak. We make sure we talk to our guests and find out their taste preferences before we cook something for them. If a person wants meat, I ask what kind – beef, lamb, veal, pork? Let's say he chooses beef, then I ask in what form he wants to try it: stewed, roasted or boiled? He chooses roast, we cook, but if he doesn't mind, we can make it the way we see it, according to the author's recipe. As a rule, our guests agree to the experiment and do not regret it. After all, the high author's cuisine, unforgettable regatta, beautiful surroundings, unparalleled barbecue and a pleasant dialogue with the chef – all these are exclusive components of the restaurant and yacht club Don David.

Interviewed by Vyacheslav Tyutelev

«РУСФИД»: «МЫ ЗАНИМАЕМСЯ КОРМЛЕНИЕМ»

Сегодня поговорим о важной отрасли сельского хозяйства: молочном и мясном животноводстве. На рынке поставщиков продукции для КРС значимое место занимает компания «РУСФИД». Разговор с её генеральным директором Михаилом Жиленковым хотим начать с того, что прямо или косвенно влияет на жизненный путь человека: с его корней...

– Согласен, это важно. До революции мои предки принадлежали представителям купечества. В нашей семье служение своему делу и получение образования всегда ценились и поощрялись. Мой прапрадед Александр Семёнович Макеев был купцом первой гильдии, его сын Владимир Александрович – инженером по паровым машинам. Дед Олег Владимирович Макеев – профессор, доктор наук, один из основоположников криопедологии, науки о мерзлотных почвах. Я родился в городе Пущино, в семье учёных-микробиологов, мой отец Евгений Леонидович Жиленков – один из ведущих учёных-вирусологов (бактериофагистов) России. В XX веке представители семьи были известными инженерами, агрономами, селекционерами, что, безусловно, повлияло и продолжает влиять на выбранный мной путь, связанный с сельским хозяйством. Я окончил РУДН по специальности «агрономия».

– Ваша компания сегодня не только продаёт корма для крупного рогатого скота, но и участвует в разработке новых продуктов для кормления и заготовки кормов. Вы продолжаете и «купеческую», и «научную» линии ваших предков!

– Да, можно и так сказать. Для животных, как и для людей, важны все элементы питания, включая витаминно-минеральные компоненты. Вопросы качества питания человека занимают целые институты, диетологи разрабатывают на основе этих исследований программы питания, включают в рационы витамины, микроэлементы, про- и пребиотики, другие специальные добавки. Специалисты «РУСФИД» – это, можно сказать, диетологи для животных, составляющие рационы на основе последних исследований в области кормления. Интенсификация сельскохозяйственного производства привела к снижению питательной ценности базовых продуктов вообще. То же самое и с кормлением животных: современные корма часто имеют недостаточную питательную ценность, её не хватает под современный генетический потенциал животных. Значительно расширилась потребность крупного рогатого скота (КРС) в различных питательных элементах, поэтому балансировка их премиксами и другими добавками является основополагающей



для экономики сельхозпредприятия. Мы видим свою миссию в том, чтобы в кормлении животных максимально приблизиться к их современным потребностям для раскрытия их генетического потенциала производительности как в молочном, так и в мясном направлении.

– Ваша компания сама изучает новейшие технологии в кормлении, менеджменте предприятия, вы перенимаете



иностранный опыт ведения сельского хозяйства, адаптируя его под условия, в которых работают предприятия нашей страны. Скажите, почему решили организовать образовательный курс «Школа кормления РУСФИД»?

– Надо начать с того, что мы действительно регулярно проводим семинары и форумы в регионах России, выступаем спикерами на отраслевых мероприятиях. «Школа кормления РУСФИД» – это новый проект, система образовательных мероприятий в области животноводства. Мы понимаем, в силу своей постоянной работы в хозяйствах, что запросы в области зоотехнии и агрономии выходят за рамки существующих систем базового образования. Предприятия и специалисты остро нуждаются в доступе к современным технологиям. Мы и приглашаем специалистов хозяйств к нам в школу, чтобы передать свои знания для возможности их внедрения в деятельность хозяйств. Два дня лекций, нетворкинг – вот формат «Школы кормления РУСФИД». Программа обучения составляется для каждого потока школы, повторение лекций возможно, но не гарантируется. В нашу школу мы приглашаем всех желающих, это открытая площадка для взаимодействия и общения. Более подробно с ней можно ознакомиться на нашем сайте: <https://school.rusfeed.ru/>.

– Остановиться – значит отстать. Какие у вас планы на дальнейшее развитие компании?

– Цель на ближайшие два года – увеличить объём производства и продажи своих продуктов. С некоторыми из них мы планируем выйти на международный рынок.

Кроме того, в мире сегодня остро стоит вопрос экологичности ведения сельскохозяйственного бизнеса. Выстраивая правильные программы кормления, мы можем существенно снижать выбросы в атмосферу, сохраняя планету для потомков. И уже сегодня у нас в арсенале есть инновационные продукты, которые существенно снижают выброс метана. Мы рассчитываем на то, что завтра таких продуктов станет ещё больше. Россия – одна из ведущих аграрных держав планеты, и мы верим, что наша деятельность в области внедрения новых технологий кормления и образовательных процессов важна и необходима рынку и людям.

Подготовил Алексей Сокольский



RUSFID: “WE ARE ENGAGED IN FEEDING”

Today we will talk about an important branch of agriculture – dairy and meat animal husbandry. RUSFID occupies a significant part in the market of cattle product suppliers. We want to start a conversation with its CEO Mikhail Zhilenkov with what directly or indirectly affects a person's life path – from his roots...

– I agree, it's important. Before the Revolution, my ancestors belonged to the merchant class. In our family, worship to the work and getting an education has always been valued and encouraged. My great-great-grandfather, Alexander Makeev, was a merchant of the first guild. His son, Vladimir, was a steam engine engineer. The grandfather, Oleg Makeev, was a professor, doctor of sciences, one of the founders of cryopedology – the science of frozen soils. I was born in Pushchino, in a family of microbiologists. My father, Evgeny Zhilenkov, is one of the leading virologists (bacteriophagists) in Russia. In the 20th century, the representatives of the family were well-known engineers, agronomists, breeders. This, of course, has influenced and continues to influence the path I have chosen relating it to agriculture. I graduated from RUDN with a degree in agronomy.

– Today your company not only sells feed for cattle, but also participates in the development of new products for feeding and forage conservation. You continue both the “merchant” and “scientific” lines of your ancestors!

– Yes, you can say that. For animals, as well as for people, all nutrients are important, including vitamin and mineral components. The whole institutes deal with the quality of human nutrition, nutritionists develop nutrition programs based on these studies, include vitamins, microelements, pro- and prebiotics, and other special supplements in diets. RUSFID specialists are, one might say, nutritionists for animals, making diets based on the latest research in the field of feeding. The intensification of agricultural production has led to a decrease in the nutritional value of basic products in general.

The same is with animal feeding – modern feeds often have insufficient nutritional value, it is not enough for the modern genetic potential of animals. The need of cattle for various nutrients has significantly expanded, so balancing them with premixes and other additives is fundamental for the economy of an agricultural enterprise. We see our mission in feeding animals as close as possible to their modern needs, in order to achieve their full genetic potential for productivity, both in dairy and meat areas.

– Your company studies the latest technologies in feeding, enterprise management, you are adopting foreign experience in agriculture to the conditions in which the enterprises in our country operate. Tell us, why did you decide to organize the educational course the RUSFID School of feeding?

– Let's start with the fact that we really regularly hold seminars and forums in the regions of Russia, we act as speakers at the industry events. The RUSFID School of feeding is a new project, a system of educational activities in the field of animal husbandry. We understand, due to our constant work on the farms, that demands in the field of animal science and agronomy go beyond the existing systems of basic education.

Businesses and professionals are in dire need of access to modern technologies. We invite farm specialists to our school to transfer our knowledge so that they can introduce them into their farm activities. Two days of lectures plus networking – this is the RUSFID School of feeding format. The curriculum is updated and formed individually for each stream, the repetition of lectures is possible, but not guaranteed. We invite everyone to our school, it is an open platform for interaction and communication. You can find more details on our website: <https://school.rusfeed.ru/>.

– “To stop” means “to leave”. What are your plans for the further development of the company?

– The goal for the next two years is to increase the volume of production and sales of our products. With some of them, we plan to enter the international market.

In addition, the issue of environmental friendliness of agricultural business is acute in the world today. Creating the right feeding programs, we can significantly reduce emissions into the atmosphere, saving the planet for posterity. And today we already have innovative products in our arsenal that significantly reduce methane emissions. We expect that tomorrow there will be even more such products. Russia is one of the world's leading agricultural powers, and we believe that our activities in the field of introducing new feeding technologies and educational processes are important and necessary for the market and people.

Prepared by Ivan Fedorov



Ольга Вилкова, «ВИЛЕНА»:

«МЫ НАУЧИМ БЫТЬ УСПЕШНЫМИ!»

Такой слоган детского центра выбран неслучайно. Действительно, здесь с малых лет развивают в ребёнке личность. Высококвалифицированные педагоги «ВИЛЕНА КЛУБА» с начала каждого занятия создают у ребёнка непреодолимую тягу к получению новых знаний. В центре осуществляется подготовка к школе, проходят развивающие занятия для малышей, занятия по английскому языку и многое-многое другое. Подробнее о деятельности детского клуба нам рассказала его основательница Ольга Вилкова.



– В каждом направлении образовательных программ мы формируем успешную личность и развиваем лидерские качества, – подчёркивает Ольга. – Утро для всего центра начинается с музыкального фитнеса и игровой деятельности. У нас есть комплексная подготовка к школе, которая включает четыре занятия по 30 минут. Занятия проводятся в игровой форме и предполагают переход из помещения в помещение и смену видов деятельности. Ежедневные обязательные занятия: развитие речи, математических навыков и мелкой моторики и подготовка к письму. Также проводятся занятия на выбор родителей: творчество, конструирование, английский язык, музыкальные занятия, хореография, вокал, актёрское мастерство, живопись, занятия с психологом и логопедом.

Знакомство с нашим центром у многих начинается задолго до того, как ребёнок собирается идти в школу. Мы проводим занятия с мамами и малышами «Я с мамой», на которых мама или папа вместе с малышом участвует в совместной музыкальной, хореографической деятельности и малыш учится правильно произносить звуки, слова и строить предложения.

С большим интересом наши родители посещают камерные интерактивные малышники и беби-спектакли.

Наши выпускники также не теряют связь с нами и с удовольствием после школы приходят на занятия по конструированию, английскому языку, в «Академию наук», где проводят опыты, в «Школу блогеров или журналистов», учатся живописи у художников или разрабатывать модели одежды и постигать азы 3D-моделирования у профессиональных дизайнеров.

Мы проводим дни рождения детей в увлекательной интерактивной форме, с использованием новейших разработок в области event.

У нас очень серьёзные требования к подбору сотрудников. Мы приглашаем людей с высшим образованием, творческих, готовых к развитию и обучению. Основной критерий приёма в наш центр – любовь к детям. Наша команда состоит из людей, которые понимают, что «ВИЛЕНА» – это островок счастливых детей. Педагоги работают на результат и чётко знают, как помочь ребёнку стать успешным. Наши дети – очень благодарные воспитанники. Они, как лакмусовая бумажка, определяют профессиональные и человеческие качества любого педагога.

Основная наша деятельность – подготовка к школе, и основной возраст детей – от 4 до 6 лет. Дети школьного возраста обучаются языкам, посещают образовательные и развлекательные мероприятия, подростки участвуют в танцевальных батлах и инженерных мастер-классах, играют в настольные игры.

Все клиенты, впервые переступившие порог центра, сразу же отмечают доброжелательную атмосферу. Первую экскурсию для каждого нового члена нашего клуба я провожу сама: знаколю с историей его создания, показываю фотографии, как шло развитие клуба и как преобразились помещения, рассказываю родителям о ценности клуба и роли каждого, кто переступает порог нашего учреждения, в развитии и воспитании друг друга. «ВИЛЕНА» – это сообщество творческих людей: педагогов, детей, родителей. Все мы пропагандируем семейные ценности. Наша жизнь в «ВИЛЕНЕ» – а это именно жизнь, не работа – подчинена правилам, на которых строятся общечеловеческие отношения: «Гордись своей страной», «Будь честным», «Уважай родителей и старших», «Помоги слабому», «Поддержи друга в беде»!

Когда мы создавали этот центр в Чехове, руководствовались фразой А. П. Чехова: «В человеке всё должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли». Мы ежедневно вкладываем в занятия частичку своей души. Именно поэтому «ВИЛЕНА КЛУБ» – это не только получение дополнительного образования в красивой и современной обстановке. Главная цель «ВИЛЕНЫ» – воспитание успешного человека.

Сама история «ВИЛЕНЫ» началась с дерзкой идеи сделать мир лучше. То, что задумывалось как короткий рассказ, становится похожим на красивый роман. Мы пишем его с любовью к детям, с интересом к своему делу и смелой фантазией.

**«ВИЛЕНА КЛУБ» находится в городе Чехове,
ЖК «Виват», ул. Лопасненская, д. 3, на огороженной
территории с большой детской площадкой.
Каждый день с 9:00 до 20:00 наши двери открыты для вас!**

Подготовила Эльвина Аптреева

Olga Vilkova, VILENA:

“WE TEACH HOW TO BE SUCCESSFUL!”

This slogan of the children's center was not chosen by chance. Indeed, here they develop personality in children from an early age. From the beginning of each lesson, highly qualified teachers of VILENA-CLUB create an irresistible urge for the child to acquire new knowledge. The center prepares for school, provides educational classes for kids, English lessons and much more. Olga Vilkova, the founder of the children's club told us more about its activities.

“We form a successful personality and develop leadership qualities in each direction of educational programs,” emphasizes Olga.

“Every morning for the entire center starts with musical fitness and play activities. We have a comprehensive preparation for school, which includes 4 lessons of 30 minutes each. Classes are conducted in a playful way and involve moving from room to room and changing types of activities. Daily classes include: speech, math, fine motor skills development, and preparation for writing. Classes are also held at the choice of parents: creativity, construction, English, music, choreography, vocals, acting, painting, classes with a psychologist and speech therapist.

Many people begin to visit our center long before the child is going to go to school. We conduct ‘I’m With Mom’ classes with moms and babies, in which mom or dad, together with the baby, participates in joint musical, choreographic activities and the baby learns to pronounce sounds, words and build sentences correctly.

Our parents attend interactive in-room baby shows with great interest.

Our graduates also don't lose touch with us and are happy to come to classes after school. They study design, English, go to the Academy of Sciences, where they conduct experiments, to the school of bloggers or journalists, learn painting from artists, or learn to develop clothing models and comprehend the basics of 3D modeling from professional designers.

We hold children's birthday parties in a fun and interactive way, using the latest developments in the event field.

We have very serious requirements for the selection of employees. We invite people with higher education, creative, ready for development and learning. The main criterion for admission to our center is love for



children. Our team consists of people who understand that VILENA is an island of happy children. Teachers work for the result and clearly know how to help a child become successful. Our children are very grateful pupils. They, like a litmus test, determine the professional and human qualities of any teacher.

Our main activity is preparation for school, and the general age of children is from 4 to 6 years old. School-age children learn languages, attend educational and entertainment events, teenagers participate in dance battles, engineering workshops, and play board games.

All clients who enter the center for the first time immediately notice the friendly atmosphere. I conduct the first excursion for each new member of our club myself: I introduce them to the history of its creation, show photos: how the club developed and how the premises were transformed, I tell the parents about the value of our club and the role of everyone who joins our institution in the development and upbringing of each other. VILENA is a community of creative people: teachers, children, parents. We all promote family values. Our life in VILENA, and this is life, not work, is subject to the rules on which human relations are built: ‘be proud of your country’, ‘be honest’, ‘respect your parents and elders’, ‘help the weak’, ‘support a friend in trouble’!

When we created this center in Chekhov, we were guided by the phrase of Anton Chekhov: ‘Everything in a person should be beautiful: face, clothes, soul, and thoughts.’ Every day we put a piece of our soul into our classes. That is why VILENA-CLUB is not only about obtaining additional education in a beautiful and modern environment. VILENA's main goal is to educate a successful person. The very story of VILENA began with a daring idea to make the world a better place. What was meant to be a short story becomes like a beautiful novel. We write it with love for children, interest in our work and bold imagination”.

**VILENA-CLUB is located in the city of Chekhov,
residential complex Vivat, st. Lopasnenskaya, 3,
in a fenced area with a large playground.
Our doors are open for you every day from 9:00 to 20:00!**



Prepared by Elvina Aptreeva

Сергей Лытко, «Точные поставки»: «МЫ ВСЕГДА ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПОМОЩЬ»

Компания ООО «Точные поставки» основана в 2012 году предпринимателем из Беларуси Сергеем Лытко. Профиль – профессиональные услуги в сфере импорта продукции из России и стран СНГ, поставок из Беларуси в Россию, а также экспорта из стран Таможенного союза в любую точку мира. В 2018 году группа компаний «Точные поставки» превратилась в международный холдинг Global Supply Holding. За 10 лет компания отработала свыше 17 тыс. поставок по разным направлениям, заключив договоры с 1400 клиентами. О достижениях холдинга рассказал учредитель ООО «Точные поставки» Сергей Лытко.



– Сергей, как основателю ООО «Точные поставки», вам известна динамика компании. Какого коммерческого роста достиг холдинг за 2021 год?

– Этот год, несмотря ни на что, оказался успешным. Мы наладили работу с новыми товарами, системы прослеживаемости товаров, фито- и ветсертификатов. Среди наших достижений за 2021 год можно отметить:

- 1-е место в конкурсе «Экспортёр года» по Смоленской области, ЦФО и РФ, номинация «Трейдер года» среди МСП;
- количество сотрудников по группе компаний выросло до 47 человек;
- количество стран экспорта выросло до 22 единиц;
- выручка по группе компаний составила более 1,3 млрд росс. руб.

– С какими вопросами предприниматели-экспортёры к вам обращаются? Оперативно ли они решаются?

– Главный вопрос – возмещение НДС. Это проблематично для экспортёров, так как это камеральные проверки, заморозка денег, риски отказа в возмещении, финансовые потери. Оперативность решения вопросов зависит от товара и условий поставки. Если товар простой в оформлении и поставка по предоплате без помощи банка, то поставщик может отгрузить товар в день обращения. Иногда проработка поставки занимает и несколько недель.

– Что позволило Global Supply Holding выйти на новый уровень международной торговли?

– Желание помочь. Мы открыли дочерние компании в странах, куда было больше

поставок. Этим мы упростили закупку местным покупателям и наладили поставки с данными странами. Планируем ежегодно увеличивать количество региональных компаний на 30% в странах, где большой процент поставок и есть трудности в оформлении импорта. Сейчас мы экспортируем в 22 страны. Важные факторы такого роста – наша корпоративная культура, где поощряется инициатива, вклад в общий результат и командная работа. У нас есть система коррекций, когда сбои в работе детально разбираются и сотрудник переобучается. Общий боевой дух поднимается, когда сотрудники видят итоговые результаты.

– Какие принципы работы отличают «Точные поставки» от поставщиков подобных услуг на рынке?

– Мы всегда ориентированы на помощь. Менеджеры сразу определяют, в чём проблема клиента, составляют схему сделки, и если клиенту выгоднее поставить самому, то рекомендуют компанию, оказывающую услугу по специфике его проблемы. Наши сотрудники более компетентны в своей области благодаря разделению зон ответственности. Часто среди конкурентов менеджер является и продавцом, и экономистом, и логистом, и контролёром качества, что, на наш взгляд, мешает эффективности поставки.

– Предусмотрены ли постоянным клиентам скидки и программы лояльности?

– Наша система лояльности позволяет получать дополнительные скидки и ценные подарки при определённых показателях. Наша компания нацелена на предоставление лучшего сервиса. Когда цена – определяющий фактор в работе наших партнёров, мы прорабатываем индивидуальные условия под каждого партнёра. Демпинг нам неинтересен. Мы стремимся сделать услугу такой, за которую клиент хочет платить. На 2022 год поставлена задача вовлечь максимальное количество клиентов.

– Что именно вы хотели бы улучшить в своей работе?

– Улучшить предстоит ещё многое: бизнес-процессы, наём, работу с клиентами, маркетинг, продвижение, автоматизацию. Для каждой проблемы мы создаём программу по её устранению, уже неоднократно доказавшую свою эффективность.

**Подготовил
Вячеслав Тютелев**





Sergey Lytko, “Precise supplies”: “WE ARE ALWAYS FOCUSED ON HELP”

Precision Supplies LLC was founded in 2012 by Sergey Lytko, an entrepreneur from Belarus. Profile – professional services in the import of products from Russia and CIS countries, deliveries from Belarus to Russia, as well as exports from the countries of the Customs Union to anywhere in the world. In 2018, the Precise Supply group of companies has become an international holding company “Global Supply Holding”. In 10 years, the company has worked more than 17 thousand deliveries in different directions, concluding contracts with 1,400 clients. Sergey Lytko, the founder of “Precise Deliveries” LLC, told about the achievements of the holding.

– *Sergey, as a founder of “Exact Deliveries” you are aware of the company’s dynamics. What commercial growth did the holding achieve in 2021?*

– This year, in spite of everything, turned out to be successful. We set up work with new goods, traceability systems, phyto- and veterinary certificates. Some of our accomplishments for 2021 include:

– 1st place in the competition “Exporter of the Year” for Smolensk region, Central Federal District, and the Russian Federation, the nomination “Trader of the Year” among SMEs;

– the number of employees in the group of companies grew to 47 people;

– the number of export countries grew to 22;

– revenue of the group of companies amounted to more than 1.3 billion rubles.

– *What questions do exporting entrepreneurs address to you? Are they solved promptly?*

– The main question is about VAT refund. This is problematic for exporters because it is a desk audit, freezing of the money, the risk of refusal of refund, financial losses. Promptness of resolving issues depends on the goods and the terms of delivery. If the goods are simple in registration and delivery by advance payment, without the help of the bank, the supplier can ship the goods on the day of application.

Sometimes it takes several weeks to work out the terms of delivery.

– *What allowed Global Supply Holding to reach a new level of international trade?*

– The desire to help. We opened subsidiaries in countries where there were more deliveries. This made it easier for us to buy for local buyers and established supplies with these countries. We plan to increase the number of regional companies annually by 30% in countries where there is a large percentage of supplies and difficulties in import registration. Now we export to 22 countries. An important factor of such growth is our corporate culture, where initiative, contribution to the general result and team work are encouraged. We have a system of corrections, where malfunctions are taken care of in detail and the employee is retrained. Overall morale is boosted when employees see the bottom line.

– *What principles of work distinguish “Precise supplies” from the suppliers of similar services in the market?*

– We are always focused on help. Managers immediately determine what the client’s problem is, draw up a transaction chart, and if it is more profitable for the client to supply himself, they recommend a company

that provides a service for the specifics of his problem. Our employees are more competent in their field due to the division of areas of responsibility. Often among competitors the manager is a salesman, an economist, a logistician and a quality controller, which, in our opinion, hampers the efficiency of delivery.

– *Are there any discounts and loyalty programs for regular customers?*

– Our loyalty system allows to get additional discounts and valuable gifts at certain indicators. Our company aims to provide the best service. When price is a determining factor in the work of our partners, we work out individual conditions for each partner. We are not interested in dumping. We strive to make service that the client wants to pay for. Our task for 2022 is to involve the maximum number of clients.

– *What would you like to improve in your work?*

– There are many things to improve: business processes, hiring, customer service, marketing, promotions, and automation. For each problem, we create a program to solve it, which has repeatedly proved its effectiveness.

Prepared by Vyacheslav Tyutelev



EVA MARANNI – изящная мебель в каждом доме

Еva Maranni изготавливает мебель на заказ в Москве и области. Компания специализируется на производстве качественной, безопасной и элегантной мебели и предлагает комплексный подход от идеи до монтажа готового изделия. Мебель Eva Maranni придётся по вкусу людям, которые ценят индивидуальность во всём. Цель и миссия компании – производство отечественной мебели высокого качества по передовым технологиям без завышенной стоимости. О текущей деятельности компании и перспективах её развития мы поговорили с основателем Eva Maranni Арменом Мурадяном.

– Ваша компания отличается персонализированным подходом к изготовлению мебели. Расскажите немного о вашем производстве и собственном конструкторском бюро.

– Сегодня многие уже устали от «одинаковой» мебели, схожих друг с другом интерьеров и избитых фраз продавцов в мебельных магазинах: «Здравствуйте. Представленная здесь модель мебели вам не подходит? Другой у нас нет. До свиданья!» Нас нельзя отнести к такому типу продавцов, потому что свою мебель мы изготавливаем индивидуально, под пожелания каждого заказчика.

Наш заказчик сам выбирает, какого размера диван для него изготовить, какой тканью его обить, будет ли в нём спальное место. А также: какой изготовить желаемую кухню или шкаф, что должна включать в себя мебель, а что требуется исключить. В результате заказчик не переплачивает за ненужные ему функции, которые «навязывают» стандартные производства.

Естественно, в нашем деле всегда требуется опыт профессионалов, для того чтобы всё было эстетично и правильно, ведь мало знать размеры будущей мебели, важно ещё сохранить гармонию, не «потерять» дизайн изделия. Для этого мы создали собственное конструкторское бюро, где разрабатываем все заказы, делаем визуализации и чертежи перед запуском.

– А кто создаёт вашу мебель? Расскажите о коллективе Eva Maranni.

– Сотрудники конструкторского бюро – люди с опытом более 20 лет, постоянно повышающие квалификацию и, кстати, работающие в штате, а не удалённо, как это сейчас стало популярно. Наши конструкторы не просто чертят схемы, но и принимают прямое участие при изготовлении мебели, проверяют ее, проводят тщательный осмотр и несут полную ответственность за каждое изделие.

Все менеджеры компании – люди, знающие техническую часть на уровне технологов, умеющие правильно подобрать продукцию и доступно донести информацию до заказчика. У нас нет системы «впаривания», наш принцип – рекомендации, потому что даже проблема с «Инстаграммом» нас не коснулась. На производстве наш

главный инструмент – это не только дорогие станки, которыми мы можем гордиться, а в первую очередь умелые руки и светлые головы специалистов.

– Кто ваши заказчики и какие на сегодняшний день у них запросы?

– Мы создаём крепкие дружеские отношения с нашими заказчиками, будь то частные объекты, коммерческие или дизайн-проекты. Я никогда не понимал сопоставления России с Европой, ведь в нашей стране всегда создавалась мебель высокого уровня. Вспомним о том, что у нас всегда были лучшие краснодеревщики и материалы, и такие, как массив, например, активно шли на экспорт. Сегодня импортозамещение является ключевым моментом для выживания бизнеса и экономики, и я с уверенностью могу сказать, что мы вполне можем обеспечить рынок высококачественным продуктом авторского дизайна, во многом не просто не уступающим Европе, а опережающим европейские продукты.

МЕБЕЛЬ EVA MARANNI ЖИВЁТ
В ДОМАХ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ:
Т. ТАРАСОВОЙ, Н. ДОБРЫНИНОЙ,
В. ДРОБЫША, А. ЧЕХОВОЙ,
Н. БОЧКАРЁВОЙ, А. ЛЕВДА.

ЦЕЛЬ КОМПАНИИ – ОБЕСПЕЧИТЬ
МЕБЕЛЬЮ ВСЕХ ПОКУПАТЕЛЕЙ,
ВЕДЬ ОНИ ЭТОГО ДОСТОЙНЫ!

В работе мы используем собственные материалы и технологии, адаптированные к потребностям нашего покупателя. В России ставят мебель не на год или два, а минимум на 5 лет, а после ещё увозят на дачу и передают по наследству. Поэтому мы изготавливаем мебель со сроком эксплуатации от 10-15 лет. Наш потребитель разительно отличается от европейского по менталитету и потребностям, начиная от особого видения дизайна и заканчивая необходимым функционалом. Например, в Италии нет такой разновидности дивана, как «диван со спальным местом для еже-

дневного сна», у нас же это один из самых востребованных продуктов в производстве мягкой мебели.

– Какие вы видите перспективы развития компании в ближайшее время?

– Нам поступает огромное количество заказов и из регионов, поэтому в ближайших планах – открыть своё производство в Краснодарском крае и Санкт-Петербурге, будем расширять географию своей деятельности, осваивая отдалённые регионы, включая Север.

– Почему хотите открыть в регионах именно своё производство, а не выставочные площадки, например, как это принято?

– Мы не хотим завышать цену на мебель, а в связи с транспортировкой в другие города стоимость продукта увеличивается на 20, а когда и на 50%. А если учесть то, что уровень дохода в регионах значительно ниже, чем в Москве, то мы теряем большой процент рынка. Да и многие покупатели просто не готовы переплачивать за лишние расходы. Ещё одним важным фактором для нас является желание покупателя увидеть мебель «вживую», потрогать, проверить лично. А мы всегда учитываем желание заказчика.

Открывая производство в регионе, мы берём помещение по стоимости региона, ориентируемся на местный уровень зарплат. Таким образом, мы имеем возможность предоставить мебель высокого качества без «накрутки», которой так не хватает в удалённых уголках России, не применяя вредные и хрупкие материалы, те что для удешевления используют многие производства с целью компенсировать свои расходы. Благодаря огромному опыту обучения сотрудников мы гарантируем максимальное сохранение качества своего продукта и общей концепции производства. На данный момент мы ищем инвесторов для нашего перспективного проекта и в скором будущем осуществим свои планы.

**Производство компании Eva Maranni находится по адресу:
Московская область, г. Мытищи,
ул. Бояринова, д. 21.**

Eva Maranni produces custom-made furniture in Moscow and Moscow region. The company specializes in the production of high-quality, safe and elegant furniture and offers a comprehensive approach from a concept to an installation of the finished item. Eva Maranni furniture catches the fancy of people who appreciate individuality in everything. The goal and the mission of the company is to produce high quality domestic furniture using the advanced technologies without overpricing.

We talked to the founder of Eva Maranni Armen Muradyan about the current activity of the company and the perspectives of its development.

EVA MARANNI – elegant furniture for every home

– *Your company is distinguished by an individual approach to furniture manufacturing. Tell us a little about your production and your own design office.*

– Nowadays people are tired of the “identical” furniture, similar interiors and cliché phrases of assistants in furniture stores: “Good afternoon. The presented furniture model is not a thing you are looking for? We do not have another one. Goodbye!” We can’t be associated with this type of assistants, because our furniture is manufactured individually, according to the wish of each customer.

Our customer chooses the size of a sofa, the fabric to upholster it in and decides whether it will be used for sleeping or not. He or she imagines how the desired kitchen or closet should look like, what it should include and what is required to exclude. As a result, the customer does not overpay for unnecessary features, which standard production “imposes”.

Of course, the experience of professionals is indispensable in this business if you want to make everything aesthetic and correct, because it is not enough to know the size of the furniture, it is also important to maintain harmony, not to “lose the design” of the product. That’s why we have created our own design office, where we develop all orders, make visualizations and drafts before the launch.

– *Who creates your furniture? Tell us about Eva Maranni team.*

The employees of the design office are people with more than 20 years of experience, who constantly improve their qualifications. By the way, they work full-time, not remotely, as it has become popular today. Our designers do not just draw schemes, but also take

a direct part in the furniture manufacture, check it, conduct a thorough inspection and take full responsibility for each item.

All the company’s managers are people who know the technical part at the level of technologists, who can choose the right products and convey information to the customer. We do not support a system of “force-feeding”, our principle is recommendations, so even the problem with Instagram has not touched us. Our main production tool is not only expensive machines, which we can be proud of, but first – skillful hands and bright intellect of specialists.

– *Who are your customers and what demands do they have now?*

– We build strong, friendly relationships with our customers, no matter whether they are private properties, commercial or design projects. I have never understood the comparison of Russia with Europe, because our country has always produced high-level furniture. Let us remember that we have always had the best cabinetmakers and such materials as solid wood, for example, have been actively exported. Today, import substitution is the key point for business and economy survival, and I can say with confidence that we can provide the market with high-quality products of unique design, that in many ways are competitive with European ones, and even ahead of them.

We use our own materials and technology, adapted to the needs of our customers. The furniture in Russia is bought for at least 5 years, and after that it is used in the countryside houses, or it is run in the family. That is why we make furniture with a service



life of 10 to 15 years. Our consumer strikingly differs from the European mentality and needs, starting with a special vision of design and finishing with the necessary functionality. For instance, in Italy there is no concept of sofa “to sleep on daily”, while in our country it is one of the most demanded products in upholstery.

– *What are the company’s prospects for development in the near future?*

– We receive a huge number of orders from the regions, so our immediate plans are to open our own production site in the Krasnodar Krai and St. Petersburg, we will expand the geography of our business, exploring the remote regions, including the North.

– *Why do you want to open your own production sites in the regions but not exhibition areas, as it usually happens?*

– We do not want to overprice our furniture. Transportation to other cities increases the cost of the product by 20%, and sometimes by 50%. And if we consider that the level of income in the regions is significantly lower than in Moscow, then we are losing a large percentage of the market. And many customers are simply not prepared to pay extra costs. Another important factor for us is the customer’s desire to see the furniture “live”, to touch it, to test it. And we always take into account the wish of the customer.

When opening production in the region, we take premises at the cost of the region, focusing on the local level of wages. As a result, we can provide high quality furniture without price-gouging, that is scarce in remote corners of Russia. We do not use harmful and fragile materials, which many industries use to offset their costs. Due to the vast training experience of our employees, we guarantee the maximum preservation of the quality of our product and the general concept of production. Now we are looking for investors for our promising project, and we are going to fulfill our plans in the near future.

**Eva Maranni production is located at:
Moscow region, Mytishchi,
Boyarinova str. 21.**





ДМИТРИЙ КУРШИН:

«Нам важно сохранять стабильность и надёжность в любой ситуации, выполнять наши обязательства перед партнёрами, расти и двигаться дальше»

Компания «ИНТЕРСЭН-плюс» является одним из лидеров среди производителей дезинфицирующих средств и антисептиков. Её продукция позволяет полностью удовлетворить потребности в безопасных, эффективных и экономичных средствах для неспецифической профилактики и борьбы с инфекционными заболеваниями.

– Дмитрий Александрович, расскажите о сфере деятельности компании.

– В этом году мы отмечаем 25 лет работы компании. Я считаю, это хороший возраст. «ИНТЕРСЭН-плюс» – производственная компания полного цикла по выпуску дезинфицирующих и антисептических средств, упаковки для стерилизации и дозирующих устройств. Мы сами разрабатываем рецептуры, производим и поставляем товар конечному потребителю. В последние годы мы сознательно движемся в сторону независимости от импорта, насколько это возможно в нашей отрасли. В прошлом году мы запустили автоматическую линию для фасовки и упаковки в пакеты саше, а также линию для производства собственной тары ПЭТ.

– Можно предположить, что 2020 год стал для компании настоящим прорывом! С начала пандемии применение антисептиков и дезсредств вошло в привычку. Но и в 2021 году ваша компания не сбавляла темпов. С какими достижениями связан для вас прошедший год?

– Действительно, в 2020 году спрос на продукцию компании значительно вырос. Нам пришлось в кратчайшие сроки пересмотреть производственные процессы. В этом нам помогло участие в программе Федерального центра компетенций по увеличению производительности труда. В 2021 году компания продолжила внедрять принципы бережливого производства уже в рамках регионального проекта в составе нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости». Нам важно сохранять стабильность и надёжность в любой ситуации, выполнять наши обязательства перед партнёрами, расти и двигаться дальше. Для этого мы оптимизируем расходы, в том числе на этапе производства. Это позволяет сдерживать рост цен даже тогда, когда конкуренты вынуждены идти на этот шаг.

– Компания не только производит дезинфицирующие средства, но и занимается их разработкой и совершенствованием. У вас есть своя научно-исследовательская структура?

– Да, мы патентуем собственные составы. В компании работают химическая и медико-биологическая лаборатории. Мы сами разрабатываем и тестируем на эффективность новые дезинфицирующие и моющие средства. При разработке большое внимание уделяется вопросам эффективности и безопасности препаратов для пациентов, врачей, всех тех, кому приходится с ними работать, а также для окружающей среды. В этом огромную роль играет наша микробиологическая лаборатория, практически единственная в сфере производителей дезсредств. Многочисленные исследования подтверждают высокую эффективность дезинфицирующих средств производства «ИНТЕРСЭН-плюс» в решении проблемы формирования резистентности бактерий и внутрибольничных инфекций.

В ассортиментной матрице у нас более 100 продуктов. В 2021 году товарный портфель компании пополнился новой линейкой антисептиков, моющими средствами для сферы ЖКХ, также расширился ассортиментный ряд розничной линии SPELL. Эту линейку мы разработали ещё до пандемии, а в 2020 году значительно её доработали. В этом году запускаем ещё семь новых продуктов для уборки дома. Скоро они появятся на полках розничных сетей и в онлайн-магазинах. Мы предложим превосходную эффективность от профессионалов индустрии и составы на основе растительных компонентов.

– В Москве с 15 марта отменили масочный режим, темпы заболеваемости снижаются. Не опасаетесь, что ваша продукция будет менее востребована?

– Это исключено: дезинфекция – это не только про коронавирус. Существует несколько сфер, где приняты особо строгие требования к дезинфекции. В первую очередь это медицина. Вы, наверное, слышали, что больничные отделения регулярно закрываются на дезинфекцию. Однако патогенные организмы научились адаптироваться к некоторым химическим веществам. Именно поэтому в лаборатории компании все рецептуры предварительно тестируются. Разумеется, далее они проходят испытания в аккредитованных лабора-

ториях Роспотребнадзора и получают все необходимые документы. При разработке средств мы закладываем такие свойства, как отсутствие необходимости ротации, разрушение биоплёнок на поверхностях, деликатное отношение к различным обрабатываемым материалам.

Ещё одно направление, где всегда соблюдаются самые строгие меры дезинфекции, – это пищевые производства и сфера HoReCa. Для этих областей мы также можем предложить полный спектр средств для дезинфекции оборудования, помещений, спецодежды, обуви.

По итогам 2021 года в число наших партнёров вошло более 200 компаний. Среди них – «Яндекс.Маркет», представители региональных избирательных кампаний, фармацевтические учреждения и исследовательские центры.

У нас достаточно широкая дилерская сеть за рубежом. В 2021 и 2022 годах компания участвовала в профильных выставках: MEDICA в Дюссельдорфе (Германия), Arab Health в Дубае (ОАЭ) – крупнейшей на Ближнем Востоке и второй по величине в мире выставке в сфере здравоохранения. По итогам года компания была признана экспортным лидером по версии премии «Russian Business Guide. Экспортёр года – 2021». В рамках всероссийского конкурса «Люди дела» общероссийской общественной организации «Деловая Россия» она стала победителем в номинации «Экспортёр года».

В июне компания была представлена среди лучших проектов Инвестиционного портала регионов России на Петербургском международном экономическом форуме – 2021.

– Наряду со всем вышеперечисленным, «ИНТЕРСЭН-плюс» – ещё и социально ответственная компания?

– Мы ежегодно проводим серию теннисных турниров на кубок «ИНТЕРСЭН-плюс», компания является спонсором премии «Золотая ракетка» для любителей большого тенниса. Я считаю, что спорт, физическая активность – это лучшая профилактика любых болезней, кроме того, это яркие положительные эмоции и гарантия долгой счастливой жизни.



DMITRY KURSHIN:

“It is important for us to maintain stability and reliability in any situation, to fulfill our obligations to the partners, to grow and move on”

The INTERSAN-plus company is one of the leading manufacturers of disinfectants and antiseptics. Its products can fully satisfy the needs for safe, effective and economical means for non-specific prevention and control of infectious diseases.

– Mr. Kurshin, tell us about the scope of your business?

– This year we are celebrating the 25th anniversary of the company. I think this is a good age. INTERSAN-plus is a full-cycle manufacturing company for the production of disinfectants and antiseptics, packaging for sterilization and dosing devices. We ourselves develop recipes, produce and supply the product to the end consumer. In recent years, we have been consciously moving towards import independence, as far as possible in our industry. Last year, we launched an automatic filling and sachet packaging line, as well as a line for the production of our own PET containers.

– We can assume that 2020 has become a real breakthrough for the company! Since the beginning of the pandemic, the use of antiseptics and disinfectants has become a habit. But in 2021, your company has not slowed down. What are your accomplishments in the past year?

– Indeed, in 2020 the demand for the company’s products has grown significantly. We had to revise the production processes in the shortest possible time. Participation in the program of the Federal Competence Center to increase labor productivity helped us with this. In 2021 the company continued to implement the principles of lean manufacturing as a part of a regional project in the framework of the Labor Productivity and Employment Support national project. It is important

for us to maintain stability and reliability in any situation, to fulfill our obligations to the partners, to grow and move on. To do this, we optimize costs, including the production stage. This makes it possible to contain price increases even when competitors are forced to take this step.

– The company not only produces disinfectants, but also develops and improves them. Do you have your own research structure?

– Yes, we patent our own formulas. The company has chemical and biomedical laboratories. We ourselves develop and test new disinfectants and detergents for effectiveness. When developing, great attention is paid to the effectiveness and safety of drugs for patients, doctors, all those who have to work with them, as well as for the environment. Our microbiological laboratory, practically the only one in the field of disinfectants manufacturers, plays a huge role in this. Numerous studies confirm the high efficiency of the INTERSAN-plus disinfectants in solving the problem of the formation of bacterial resistance and nosocomial infections.

We have more than 100 products in the assortment matrix. In 2021 the company’s product portfolio was replenished with a new line of antiseptics, detergents for the housing and communal services sector, and the assortment range of the SPELL retail line was also expanded. We developed this line before the pandemic, and in 2020 we significantly

improved it. This year we are launching seven more new home cleaning products. Soon they will appear on the shelves of the retail chains and online stores. We offer superior effectiveness from the industry professionals and formulations basing on herbs and natural components.

– Since March 15, the mask regime has been canceled in Moscow, the incidence rate is declining. Aren’t you afraid that your products will be in less demand?

– This is out of the question: disinfection is not only about the coronavirus. There are several areas where particularly stringent requirements for disinfection are adopted. First of all, this is medicine. You have probably heard that hospital wards are regularly closed for disinfection. However, pathogenic organisms have learned to adapt to certain chemicals. That is why all recipes are pre-tested in the company’s laboratory. Of course, then they are tested in accredited laboratories of Rospotrebnadzor and receive all the necessary documents. When developing such products, we lay down such properties as the absence of the need for rotation, the destruction of biofilms on surfaces, a delicate attitude to various processed materials.

Another area where the most stringent disinfection measures are always observed is food production and the HoReCa sector. For these areas, we can also offer a full range of disinfectants for equipment, premises, overalls, shoes.

At the end of 2021, more than 200 companies became our partners. Among them are Yandex.Market, representatives of regional election campaigns, pharmaceutical institutions and research centers.

We have a fairly wide dealer network abroad. In 2021 and 2022, the company participated in the specialized exhibitions: MEDICA in Düsseldorf (Germany), Arab Health in Dubai (UAE) – the largest exhibition in the Middle East and the second largest in the world in the field of healthcare. At the end of the year, the company was recognized as an export leader according to the Russian Business Guide Exporter of the Year – 2021.

Within the framework of the all-Russian competition People of Business of the all-Russian public organization Business Russia, it became the winner in the nomination “Exporter of the Year”.

In June, the company was presented among the best projects of the Investment Portal of Russian Regions at the St. Petersburg International Economic Forum 2021.

– Along with all of the above, is INTERSAN-plus also a socially responsible company?

– We annually hold a series of tennis tournaments for the INTERSAN-Plus Cup, the company is a sponsor of the Golden Racket award for tennis fans. I believe that sport, physical activity is the best prevention of any disease, in addition, these are bright positive emotions and a guarantee of a long happy life.



«АЛГОРИ-М»:
КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Компания «Алгори-М» ведёт свою деятельность на российском рынке более 15 лет и специализируется на изготовлении ограждающих конструкций для чистых помещений. Изделия «Алгори-М» отличаются безупречным качеством исполнения, высокой прочностью и максимальной устойчивостью к воздействию негативных факторов окружающей среды. У компании мощная производственная база, которая позволяет разрабатывать и производить продукцию, соответствующую современным требованиям к материалам и технологиям производства. Целевая аудитория «Алгори-М» – бюджетные и частные объекты в области здравоохранения и фармацевтики.

«Алгори-М» – крупнейший в России производитель доступных и качественных отделочных материалов из тонколистового металла для высокотехнологичных чистых помещений.

Мощная производственная база и оперативность исполнения заказов позволили компании занять лидирующее положение на рынке России и стран СНГ по качеству, ассортименту и объёму выпускаемой продукции.

Стремление к совершенству позволяет компании разрабатывать и производить изделия с учётом современных требований к материалам и технологиям производства. Используемые материалы и технологии соответствуют наивысшим стандартам качества.

За время деятельности компания реализовала свыше 1000 проектов разного уровня сложности по всей России. Среди реализованных проектов «Алгори-М»: чистые помещения в клиниках федеральной сети «Клиника доктора Фомина», оснащение перинатального центра в г. Новосибирске, чистые помещения в клиниках Санкт-Петербурга и во многих других городах.

«Алгори-М» принимает ежегодное участие во всех выставках, посвящённых здравоохранению в России и за рубежом: в ОАЭ, Германии.

Компания прошла долгий путь, и её не останавливают трудности. Она преодолела подъёмы и падения, смогла реализовать многочисленные идеи и стала лидером на рынке. Многолетний опыт работы, постоянное совершенствование продукции, расширение ассортимента, мощная производственная база и поиск партнёров сделали компанию такой, какой мы её знаем сейчас. И конечно, у «Алгори-М» – большие планы!

Подготовила Эльвина Антрева



ALGORI-M: HIGH-QUALITY SOLUTIONS FOR CLEAN SPACES

Algori-M has been operating in the Russian market for over 15 years and specializes in the manufacture of enclosing structures for clean rooms. Algori-M products are distinguished by impeccable quality, high strength and maximum resistance to negative environmental factors. The company has a powerful production base, that allows to develop and manufacture products that meet modern requirements for materials and production technologies. The target audience of Algori-M is budgetary and private objects in the field of healthcare and pharmaceuticals.

Algori-M is Russia's largest manufacturer of affordable and high-quality sheet metal finishing materials for high-tech clean rooms.

A powerful production base and prompt execution of orders have allowed the company to take a leading position in the market of Russia and the CIS countries in terms of quality, range and volume of products.

Striving for excellence allows the company to develop and manufacture products that meet modern requirements for materials and production technologies. The materials and technologies used meet the highest quality standards.

During its activity, the company has implemented over 1000 projects of various levels of complexity throughout Russia. Among the implemented projects of Algori-M there are: clean rooms in the clinics of the federal chain Doctor Fomin, equipping the Perinatal

Center in Novosibirsk, clean rooms in the St. Petersburg clinics and many other cities.

Algori-M takes an annual part in all the exhibitions dedicated to healthcare in Russia and abroad – in the UAE, Germany.

The company has passed a long way, and difficulties have not stop it. It overcame ups and downs, was able to implement numerous ideas and became a market leader. Many years of experience, continuous improvement of products, expansion of the range, a powerful production base and the search for partners have made the company the way we know it now. And, of course, Algori-M has big plans!

Prepared by Elvina Aptreeva



Не так-то много в России бизнес-концепций, получивших признание и в своём отечестве, и на мировом рынке. Этот человек взял заграничную идею, адаптировал её на российской почве, начал продвигать сеть барбершопов OldBoy в Калининграде, а теперь она представлена в разных странах мира. Как удалось добиться таких результатов и какие перспективы у барбершопов в наше непростое время? Об этом – наша беседа с владельцем и генеральным директором международной сети OldBoy ЭЛЬДАРОМ МИРЗОЕВЫМ.

ЭЛЬДАР МИРЗОЕВ:

«НОВЫЕ СЕКРЕТЫ УСПЕХА СТАРОГО ДОБРОГО БАРБЕРШОПА»

– **Эльдар, как вы считаете, в чём привлекательность данного формата?**

– Формат барбершопов – это уникальное сочетание комфортного места для мужчин и парикмахерской. Барберы консультируют клиентов по стайлингам и подходящим продуктам для ухода за волосами и бородой. Внутри сети также есть некий соревновательный элемент, который отличает нас от обычных мужских залов и парикмахерских: наши мастера повышают квалификацию, имеют возможность постоянного обучения и стремятся к званиям топ- и премиум-барберов посредством испытаний тайным покупателем. Это помогает совершенствовать уровень обслуживания.

Формат барбершопа прижился и будет лишь процветать. Об этом говорит наша статистика: каждый третий филиал сети имеет более одного миллиона рублей выручки в месяц.

OldBoy зарекомендовал себя на рынке как отличное место для отличных ребят. Мы давно на рынке, мы знаем, что нужно мужчинам разных возрастов, – это в формате качественного обслуживания, крутых стрижек и индивидуального подхода и есть формула идеального и популярного места.

Для партнёров же это полная поддержка, начиная с консультации перед покупкой франшизы и на протяжении всего времени работы. Мы предоставляем нашим партнёрам полные расчёты окупаемости, подробно описываем и так очевидные преимущества сети,

предоставляем доступы к статистике других филиалов и к контактам их владельцев – всё кристально, наши партнёры знают, за что платят и что их ждёт. А ждут их только успех и поддержка целого штата специалистов управляющей компании по любому вопросу.

– **Расскажите, пожалуйста, об особенностях вашей франшизы.**

– Наш партнёр – человек, который развивает бизнес и развивается вместе с ним, заботясь о ближнем! В первую очередь мы – OldBoy Family (семья), и это не просто слова. Мы держимся друг за друга в самые сложные периоды, мы помогаем чем можем. Об этом свидетельствует факт строжайших карантинных мер в 2020–2022 годах: мы, как управляющая компания, помогли нашим партнёрам с юридическими документами об арендных каникулах, с сокращением налоговых вычетов с бухгалтерской стороны и с удержанием клиентов со стороны генерации развлекательного контента в медиа-пространствах и в социальных сетях. Таким образом, удалось многого достичь: франчайзи – сохранить часть арендных денег, а также посредством поддержания заинтересованности клиентов быстро восстановить посещаемость после карантина, а управляющая компания продолжала работать в том же ритме, как и до пандемии.

– **Расскажите о собственной линии мужской косметики. Насколько успешным оказался запуск данного проекта?**

– Новая линейка косметики Oldboy by BarberWild в первую очередь создавалась на основе огромного опыта наших барберов. Хотелось сделать нечто уникальное, что можно использовать в работе, в частности в барбершопах, что-то идеальное. Наш главный лозунг: «От барберов для барберов». Это, в принципе, объясняет концепцию и идею.

Продукты получились именно такими по свойствам. Главное, с ними удобно работать. А уже после мы решили запустить большое производство для продажи на других площадках и в барбершопах. На данный момент мы дорабатываем составы новых продуктов, недавно выпустили первую партию эксклюзивного шампуня. Работа идёт полным ходом, мы заслуживаем всё новые реакции в виде отзывов от покупателей и барберов, анализируем, совершенствуем продукты и создаём новые.

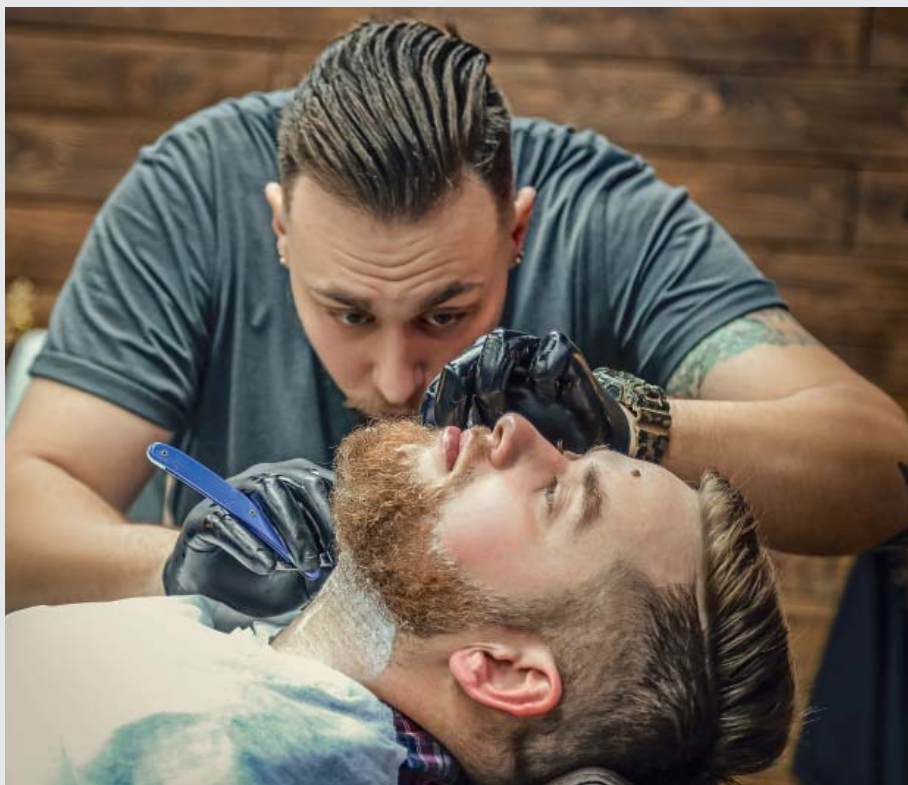
– **Каких новых показателей и целей стремитесь достичь?**

– Мы привыкли быть на шаг впереди и ставить перед собой большие цели. Мы стараемся и делаем всё для выхода сети на беспрецедентный уровень в нашей нише.

НАРАЩИВАЕМ ОБОРОТЫ И ПОКОРЯЕМ НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ!

ELDAR MIRZOEV:

“NEW SECRETS OF THE OLDBOY BARBERSHOP SUCCESS”



There are not many business concepts in Russia, which are recognized both in their homeland and on the world market. This man took a foreign idea, adapted it on Russian soil, began to promote the network of barbershops OldBoy in Kaliningrad, and now it has entangled the whole world. How did you manage to achieve such results, and what are the prospects for barbershops in our difficult times? Our conversation with the owner and general director of the international network OldBoy, ELDAR MIRZOEV, is about that.

- Eldar, what do you think is the attraction of this format?

- The barbershop format is a unique combination of a comfortable place for men and a hair salon. Barbers advise customers on styling and appropriate hair and beard products. There is also a certain competitive element within the chain that distinguishes us from ordinary men's halls and barbershops – our masters improve their skills, have the opportunity for continuous training and strive for the ranks of TOP and Premium Barbers through mystery shopper tests. This helps to improve the level of service.

The barbershop format has caught on and will only flourish. This is evidenced by our statistics – every third branch network has more than one million rubles per month of revenue.

OldBoy has established itself in the market as a great place for great guys. We've been in

the market for a long time, we know what men of different ages need – that, in the format of quality service, cool haircuts and individual approach is the formula for an ideal and popular place.

For partners, though, it's full support. Starting with advice before buying a franchise and throughout the whole time of work. We provide our partners with full recoupment



calculations, detailing the already obvious benefits of the network, providing access to statistics of other branches and contacts of their owners – everything is crystal clear, our partners know what they are paying for and what awaits them. And all that awaits them is success and the support of a whole staff of specialists from the Management Company on any issue.

- Please tell us about the features of your franchise.

- Our partner is not just a rich man who decided to open a business in the beauty industry. Our partner is a person who develops a business and grows with it by taking care of their fellow man! First and foremost, we are the OldBoy Family, and that's not just words. We stick by each other through the toughest times, we help in any way we can. This is evidenced by the strictest quarantine measures in 2020-2022: we, as the Managing Company, helped our partners with the legal documents on rental vacations, with the reduction of tax deductions on the accounting side and with customer retention from the generation of entertainment content in the media spaces and in social networks. In this way it was possible to achieve a lot: the franchisees saved some rental money, and through maintaining customer interest quickly recovered attendance after the quarantine, while the Management Company continued to work at the same rhythm as it did before the pandemic.

- Tell us about your own line of men's cosmetics. How successful was the launch of this project?

- The new line of cosmetics OldBoy by BarberWild, first of all, was created based on the vast experience of our barbers. We wanted to make something unique that can be used in work in barbershops in particular – something perfect. Our main slogan is “From bartenders for bartenders”. This basically explains the concept and the idea.

The products turn out to be exactly that in terms of properties. Most importantly, they are easy to work with. And after that we decided to launch a big production to be sold at other sites and barbershops. At the moment we are finalizing the formulations of new products and have recently released the first batch of exclusive shampoo. The work is in full swing, we deserve more and more reactions in the form of feedback from customers and barbers, we analyze, improve products and create new ones.

- What new indicators and goals are you striving to achieve?

- We are used to being one step ahead and setting big goals. We try and do everything to bring the network to an unprecedented level in our niche.

**WE ARE BUILDING MOMENTUM
AND CONQUERING NEW
TERRITORIES!**

MariMatic –

инновационные решения вакуумного сбора отходов для жилых кварталов и территорий, больниц, торговых центров, офисов, спортивных арен и предприятий пищевой промышленности



- **Системы Taifun®** – лидирующее на рынке решение для вакуумной транспортировки отходов на предприятиях пищевой промышленности по всей России
- **Системы MetroTaifun®** – революционные решения, которые внедряются в России в различные проекты по утилизации бытовых отходов и проекта «Умный город»
- **Системы MetroTaifun®** – одно из лучших решений для обеспечения вторичной переработки и минимизации выбросов CO2

MariMatic®

Member of MariMatic Group

www.marimatic.com

E-mal: info@marimatic.com



**Правовой Холдинг «Ерхова и Партнеры»,
Победитель в номинации «Business Women.Life.Family» и лауреат
Всероссийского национального проекта «Деловые женщины России 2021»**



Офисы под юридические адреса по 1, 2, 20, 22, 25, 28, 36 ИФНС от 2700 руб./мес.

+7 (495) 504-88-07

1@erhova.ru

Erhova.ru

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

Все виды регистрационных действий:

- * Регистрация ООО, ЗАО, ИП, НКО
- * Изменения
- * Ликвидация, реорганизация, банкротство

Представительство в налоговых органах:

- * Сопровождение, консультации, представительство
- * Налоговый аудит, снижение налоговой нагрузки
- * Обжалование действий налоговых органов

ВЭД:

- * Иностранские компании, фонды, трасты
- * Регистрация, лицензирование, открытие счетов
- * Бухгалтерия и аудит, сопровождение деятельности
- * Инвестиции, гражданство

Банковские услуги:

- * Открытие счетов
- * Кредиты
- * Лизинг

АДВОКАТУРА И АРБИТРАЖ

- * Арбитраж
- * Жилищное, гражданское, семейное право
- * Уголовные дела на любой стадии судопроизводства
- * Представление интересов в правоохранительных органах и органах власти
- * Исполнительное производство
- * Преступления в сфере экономики
- * Апелляционное и Кассационное обжалование, Верховный суд
- * Абонентское обслуживание юридических лиц
- * Сопровождение корпоративных отношений
- * Нотариальное сопровождение
- * Правовые заключения, экспертиза документов
- * Сопровождение сделок
- * Споры по защите прав потребителей
- * Разработка гражданско-правовых договоров

RBCG

Russian Business Guide

Люди года 2022

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ

Генеральный партнер:



Официальные партнеры:



БАНК МБА-МОСКВА
Мы работаем для Вас!

20 ЛЕТ



Dialótt





КОМПАНИЯ ROKKA DEVELOPMENT

ПАРК-ОТЕЛЬ

«Сердце Селигера» –

привлекательное место в России для инвестиций

+34% граждан выбрали отдых в России в 2021 году.

В 2022 году прогнозированный рост отдыха в России + 21% к 2021-му году.

Реальный показатель обещает быть много выше, тенденция к росту сохраняется.

ПЕРВЫЙ ПАРК-ОТЕЛЬ

НА ОЗЕРЕ СЕЛИГЕР.

ДОХОД, ЗАЩИЩЕННЫЙ

ОТ ДЕВАЛЬВАЦИИ И ДЕНОМИНАЦИИ !!!

Телефон: 8499-409-91-35

Сайт: rokka-invest.ru

Адрес:

Москва, Балтийская 5

- ⊕ Решение от 60 минут
- ⊕ Полностью ЭДО*
- ⊕ Облегчённый пакет документов



ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ БИЗНЕСА

Fintender.ru — электронная площадка Совкомбанка