

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 1/54 февраль 2020



ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА,
технический центр
«Волин»:

«НИКОГДА НЕ НУЖНО
ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ
НА ДОСТИГНУТОМ...»

ООО «РУССКАЯ
КОСМЕТИКА»:
«МЫ С УВЕРЕННОСТЬЮ
СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ»

ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ»:
СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ,
ВНЕДРЯЯ ИННОВАЦИИ

ИРИНА ПРОЗОРИНИ:

«У ЛЮБВИ, ДЕНЕГ
И СТРАСТИ ЕСТЬ
СВОЙ АРОМАТ»

ОКРУГ НОМЕРА –
ОДИНЦОВО

Crocus Interservice

ТАМОЖЕННЫЙ СКЛАД И СКЛАД
ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ

Предоставление
услуг в кратчайшие
сроки

Высокий
профессиональный
уровень обслуживания

Crocus Logistics

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Максимальная
приближенность
к Москве

Гибкая система
скидок

ОБЪЕДИНЯЕМ ПРОСТРАНСТВО!

Таможенно-логистическое обслуживание под ключ

Квалифицированные услуги по комплексной обработке различных категорий товаров (в том числе для участия в выставочных мероприятиях, а также подлежащих ветеринарному и фитосанитарному контролю), обязательной маркировке товаров, таможенной очистке, складскому хранению.

CROCUSTERMINAL.RU



info@croclusterminal.ru



+7 495 593 43 33

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Шеф-редактор: Тютелев Вячеслав Александрович

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова,

Алексей Сокольский, Вячеслав Тютелев

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина

Фотографы: Александр Падежев, Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 07.02.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале		
4-ая полоса обложки		69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы) 102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала 69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала 62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

4 Глава Одинцовского округа Андрей Иванов подвёл итоги деятельности органов местного самоуправления за 2019 год**6** Виктор Тарусин, президент ТПП Одинцовского городского округа: «В России не существует другого института поддержки малого и среднего предпринимательства, действующего в рамках специального федерального закона, кроме ТПП РФ»**8** Ирина Прозорини: «У любви, денег и страсти есть свой аромат»**14** Светлана Налепова: «Социальный бизнес – это навсегда»**18** Ольга Селезнёва, генеральный директор ТЦ «Волин»: «Никогда не нужно останавливаться на достигнутом. Нужно идти вперёд, искать новые пути развития собственной личности, сотрудников и бизнеса»**22** Игорь и Ольга Лащевы: «Совместить несовместимое – это наша главная задача в выполнении своих работ»**26** Марк Мелихов: «В каждый двор мы вкладываем свою энергию и желание сделать жизнь людей лучше»**30** Клинический госпиталь «Лапино» – медицина будущего!**34** Нонна Сулова: «Мы лечим руками, сердцем и словом»**38** ЗАО «Матвеевское»: сохраняя традиции, внедряя инновации**42** «Вайландт Электроник» – глобальный игрок на рынке автоматизации**44** Виктор Латыпов, КГ «Ваш Главбух»: «Такой команды, как наша, нет нигде!»**46** Алексей Чесноков: «Имидж – это всё»**50** ООО «Русская косметика»: «Мы с уверенностью смотрим в будущее»**56** Вдохновение великого поэтаНа обложке: Ирина Прозорини, парфюмер
Фото: Александр Падежев

Глава Одинцовского округа подвёл итоги деятельности органов местного самоуправления за 2019 год

В администрации Одинцовского городского округа прошло заседание Муниципального совета. На нём были подведены итоги деятельности органов местного самоуправления за 2019 год. Большинство задач, стоящих перед округом, удалось решить. Сделано это было несмотря на все сложности: нехватку ресурсов и переходный этап, связанный с преобразованием муниципалитета из района в округ. Об этом сообщил глава Одинцовского городского округа Андрей Иванов.

«Наша работа строится в разрезе исполнения национальных проектов, исходя из посланий президента Федеральному собранию и ежегодных обращений губернатора Московской области к жителям региона. В 2019 году удалось сделать немало. Вместе с



тем 2020 год будет не менее напряжённым. Перед нашей командой стоят непростые задачи», – подчеркнул Андрей Иванов.

Глава муниципалитета отметил добросовестный труд и профессионализм руководителей территориальных управлений почётными грамотами и благодарственными письмами. Также благодарность за профессионализм и высокие результаты работы получили коллективы управления МВД России по Одинцовскому городскому округу и Одинцовского отдела ГИБДД.

Почётную грамоту «За добросовестный труд, высокий профессионализм и активную работу с жителями Одинцовского городского округа» Андрей Иванов вручил депутату Московской областной Думы от партии «Единая Россия» Ларисе Лазутиной.

Подробнее: <https://odin.ru/news/?id=54873>

Андрей Иванов провёл заседание Муниципального совета Одинцовского городского округа

Во вторник, 28 января, глава Одинцовского городского округа Андрей Иванов провёл первое в 2020 году заседание муниципального совета. Помимо руководителя муниципалитета, в него входят все его заместители, начальники территориальных управлений и председатель Совета депутатов. Как сообщил Андрей Иванов, заседания муниципального совета будут проводиться регулярно, на них будут приглашаться депутаты Мособлдумы, Госдумы, представители территориального управления областного Минздрава и правоохранительных органов. Состав ответственных организаций будет меняться в зависимости от тематики заседания, первая встреча была посвящена итогам работы муниципалитета в ключевых сферах в 2019 году.

«Муниципальный совет позволит консолидировать местные органы власти, синхронизировать нашу с вами работу. Также он будет вырабатывать стратегические цели и задачи. Повестка дня первого заседания – подведение итогов 2019 года. Мы рассмотрели итоги по профильным направлениям, проверили исполнение поручений по итогам прошлого года обращения и наметили задачи на ближайший год в разрезе исполнения национальных проектов», – сообщил Андрей Иванов. Глава особо отметил, что

историческое событие прошедшего года – Одинцовский район объединился со Звенигородом и стал Одинцовским округом. «Мы прошли через публичные слушания и провели все процедуры прозрачно и открыто. Был избран новый Совет депутатов и сформирована единая администрация с территориальными управлениями. Считаю, что мы достойно выполнили задачу по объединению в городской округ, не допустив политического кризиса и выполнив все обещания: территориальные управления сохранились, Звенигород не утратил своего культурно-исторического статуса», – подчеркнул Андрей Иванов. Он добавил, что тезисы

послания президента и обращения губернатора Московской области, которое пройдёт 29 января, лягут в основу ежегодного обращения к жителям Одинцовского округа. Оно состоится через месяц. Большинство поручений, которые были озвучены в ходе прошлого обращения, давались на срок в 5 лет. В частности, к среднесрочным задачам относились: увеличение доходов нашего консолидированного бюджета на 20%, решение проблемы более 7 тысяч обманутых дольщиков, обеспечение инфраструктурой земельных участков для многодетных семей, строительство медицинских объектов, в том числе в Новой Трёхгорке, Ромашково,

Кубинке, ремонт стационара Звенигородской больницы, строительство ряда школ, обустройство улицы, соединяющей 8 и 9 микрорайоны Одинцово, создание комплекса парковых зон в Звенигороде и восстановление Звенигородского манежа, реконструкция Московской улицы в Звенигороде, реконструкция Одинцовской городской библиотеки № 2 и библиотеки в Новом Городке. Как подчеркнул Андрей Иванов, все перечисленные задачи находятся в стадии выполнения.



<https://odin.ru/news/?id=54860>

Одинцовские предприниматели побывали на дне рождения клуба «Нежный бизнес»



Представители одинцовского бизнес-сообщества побывали на первом дне рождения крупнейшего делового женского клуба Московской области «Нежный бизнес». Торжество проходило в Царском зале Измайловского кремля. Муниципалитет на мероприятии представляли 8 наиболее успешных бизнес-леди. Делегацию округа возглавляла вице-президент Союза «Одинцовская торгово-промышленная палата» Екатерина Бакленева. Об этом рассказал заместитель главы администрации Одинцовского городского округа Павел Кондрацкий.

«В Одинцовском округе бизнесом занимается большое число женщин. Среди них немало успешных талантливых предпринимателей, обладающих уникальным деловым опытом. Отраднo, что на региональном уровне у одинцовских бизнесвумен появилась площадка, где они могут встретиться с коллегами, познакомиться и обменяться знаниями», – подчеркнул Павел Кондрацкий.

В рамках праздничного мероприятия прошёл модный показ подмосковных

дизайнеров, а также вручение благодарственных писем регионального Министерства инвестиций и инноваций и Торгово-промышленной палаты Московской области. Участницы торжества могли презентовать свой бизнес, договариваться о создании деловых партнёрств и организации совместных проектов.

Всего в праздновании первого дня рождения женского клуба «Нежный бизнес» приняло участие около тысячи гостей из 32 городов Московской области.

Подробнее: <https://odin.ru/news/?id=54871>



Руководители Одинцовского УМВД приняли участие в муниципальном совете

По итогам 2019 года Управление МВД России по Одинцовскому городскому округу было признано лучшим в Московской области. Также лучшими в регионе стали сразу несколько структурных подразделений УМВД: отдел экономической безопасности и противодействия коррупции, отдел участковых уполномоченных полиции и отдел по контролю за оборотом наркотиков. Об этом сообщил заместитель начальника управления МВД России по Одинцовскому городскому округу полковник полиции Вячеслав Савкин.

«В 2019 году нам удалось снизить количество убийств, грабежей и краж. Всего на территории Одинцовского городского округа в течение прошлого года было зарегистрировано более 90 тысяч заявлений и сообщений о преступлениях, административных правонарушениях и происшествиях. Данный показатель является вторым по области. При этом число зарегистрированных преступлений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилось на 8,2% и составило 4341», – проинформировал участников муниципального совета Вячеслав Савкин. Достигнуть положительных результатов удалось



во многом благодаря постоянному конструктивному взаимодействию сотрудников полиции с органами местного самоуправления. В 2020 году среди основных направлений работы правоохранителей будут охрана общественного порядка при

подготовке и проведении празднования 75-летия Победы, противодействие нелегальной миграции, наркоугрозе и организованной преступности.

<https://odin.ru/news/?id=54872>

Андрей Иванов провёл встречу с лидерами политических партий Одинцовского городского округа

Глава Одинцовского городского округа Андрей Иванов провёл рабочую встречу с лидерами политических партий муниципалитета. На встречу были приглашены представители «Единой России», КПРФ, «Справедливой России», ЛДПР, «Зелёных» и Партии пенсионеров. Открывая встречу, Андрей Иванов подчеркнул важность конструктивного сотрудничества между партиями, в том числе в рамках Совета депутатов Одинцовского городского округа.

«Каждая партия представляет свой срез избирателей. И нам важно держать руку на пульсе, важно понимать, чем живут люди. Нам есть, что вместе обсудить – и то, что касается Одинцовского округа, и то, что касается страны, – подчеркнул Андрей Иванов. – Курс озвучен в послании президента Федеральному собранию. Это улучшение демографии, наращивание социальной политики и реализация национальных проектов. Вопросы внепартийные, они касаются всех политических сил. Среди парламентских партий по этим темам есть консенсус». В рамках встречи лидеры партий рассказали об итогах работы местных отделений в 2019 году и планах на 2020 год. Так, Александр Галдин сообщил, что в новом отчётном периоде коммунисты будут работать по трём важным направлениям: контроль состояния воды на территории обслуживания ВЗУ № 1 в Одинцово, решение вопросов, связанных с газификацией, а также мониторинг ситуации с местами в образовательных учреждениях. Лидер местного отделения КПРФ подчеркнул, что по всем обозначенным проблемам партия готова взаимодействовать с другими политическими силами и руководством муниципалитета. В свою очередь исполнительный секретарь местного отделения «Единой России» Лариса Белоусова подчеркнула, что актуальными задачами для местного отделения «Единой России» является работа по проекту «Добрые

дела», помощь в решении актуальных проблем, на которые обращают внимание жители муниципалитета, а также подготовка партактива к всенародному голосованию по изменениям в Конституции РФ. Как заявил член Бюро Совета регионального отделения «Справедливой России» Станислав Водонаев, большинство обращений, с которыми приходят жители в приёмную партии, касаются вопросов из сферы ЖКХ и экологии. В их числе – ситуация с компанией «Дорхан», на работу которой ранее

изменило технологическую цепочку», – подчеркнул глава Одинцовского округа Андрей Иванов. Также на встрече представитель партии «Зелёные» в окружном Совете депутатов Оксана Артюхина рассказала о том, как партия отрабатывает обращения граждан, и какие инициативы реализует. Так, «Зелёные» планируют развивать проект «Социальные няни», призванный помочь одиноким матерям в воспитании детей. Как отметил в завершение встречи глава Одинцовского городского



обратили внимание пользователи социальных сетей: по их мнению, предприятие работает с экологическими нарушениями. Глава Одинцовского округа подчеркнул, что муниципалитет держит ситуацию на контроле. «Проблема «Дорхан» актуальна, пока предприятие выполнило очень мало. Вместе с представителями партии и инициативными жителями готовы снова встречаться с компанией. Наша с вами общая цель, чтобы руководство предприятия

округа Андрей Иванов, такие встречи лидеров политических партий позволяют консолидированно решить сложные вопросы муниципалитета.

«Такие встречи чрезвычайно полезны для всех политических партий, будем проводить их раз в квартал. Ещё один вариант взаимодействия – встречи с жителями, в которых, помимо «профильников», будут принимать участие и представители разных партий. Они смогут компетентно ответить на вопросы людей или, по крайней мере, зафиксировать жалобы, чтобы в дальнейшем вместе с муниципалитетом разобраться в ситуации и оперативно найти решение», – резюмировал Андрей Иванов. Стоит добавить, что действующий состав Совета депутатов был сформирован по результатам выборов, которые прошли 21 апреля 2019 года. В нем 39 человек, большинство из них – 26 – представляют «Единую Россию». Еще 5 мандатов – у депутатов от КПРФ, 2 – у ЛДПР, 1 – у «Справедливой России». Также в совет прошли 3 самовыдвиженца и по 1 кандидату от «Зелёных» и Всероссийской политической партии пенсионеров.



Более 16 миллиардов рублей составил объём инвестиций по крупным и средним предприятиям Одинцовского округа в 2019 году

В 2019 году объём инвестиций, привлечённых в основной капитал по крупным и средним предприятиям Одинцовского муниципалитета, составил 16,4 миллиарда рублей. По количеству субъектов МСП Одинцовский городской округ занимает 1 место среди муниципальных образований Московской области – 22 046 единиц. Только в прошлом году было зарегистрировано более 3600 новых предприятий.

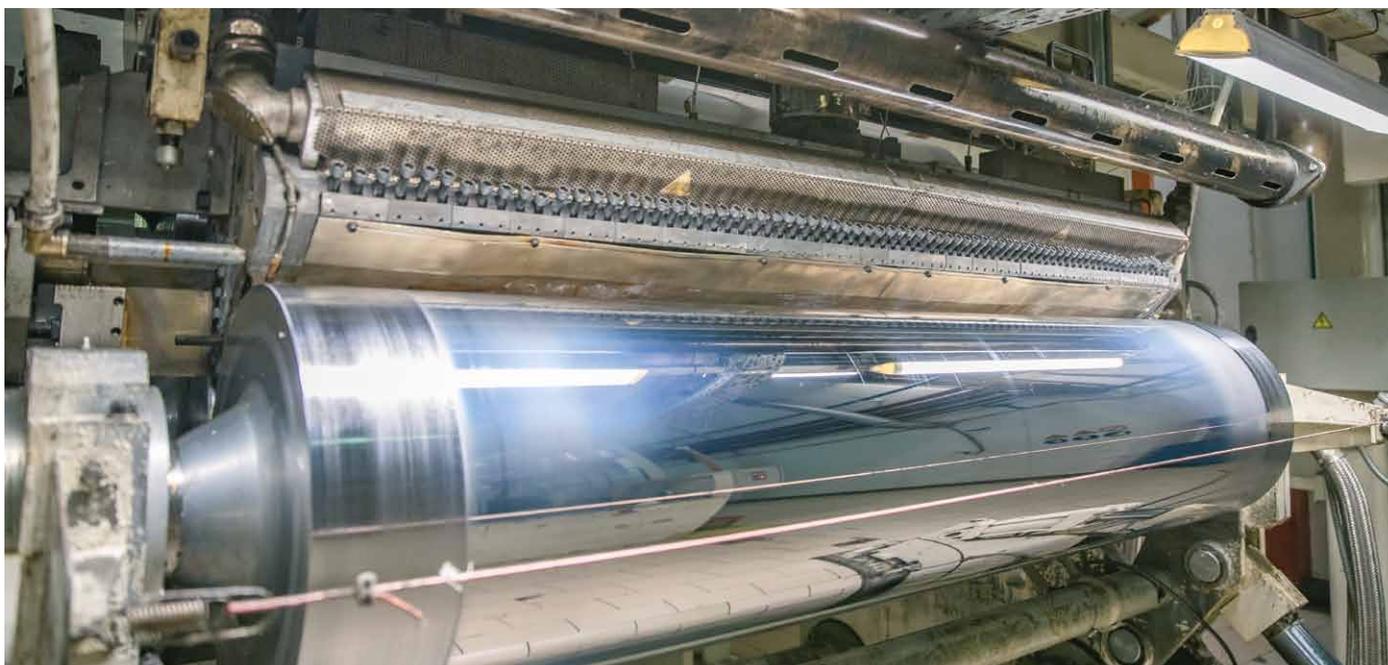
«Субъекты МСП регистрировались по основным отраслям экономики, таким как сельское хозяйство (1,2%), промышленность (5,8%), строительство (10,1%), транспорт (9%). Большая часть новых компаний, появившихся в прошлом году в муниципалитете, работает в сфере торговли и общественного питания – 33%», – рассказал заместитель главы администрации Одинцовского городского округа по вопросам развития экономики, инвестиций, поддержки предпринимательства, потребительского рынка и сферы услуг Павел Кондрацкий. Стоит отметить, в ноябре 2019 года введена в эксплуатацию вторая очередь масштабного транспортного хаба «Орбион» в Одинцово. Первая очередь в виде наземного перехода, платформ, общественного пространства транспортного узла была запущена в мае 2019 года. Новый транспортный узел «Орбион» представляет собой многофункциональный современный архитектурный комплекс, состоящий из железнодорожной платформы мультимодального транспортного узла, наземного перехода



к территории «Сколково», бизнес-центру «Орбион» и одноимённому торговому центру – зоне размещения торгово-сервисных предприятий. Инвестором проекта является ООО «Финмаркт». Общая площадь комплекса составляет более 65 тысяч квадратных метров – это один из крупнейших транспортно-инфраструктурных объектов Московской области. На данный момент в стадии реализации находятся такие инвестиционные проекты, как хирургический комплекс и над-

земная автостоянка в составе действующего клинического госпиталя «Лапино», торговый центр «Лерау Мерлен» в Заречье, многофункциональный мультимодальный транспортный узел на Минском шоссе, гольф-поле чемпионского класса, а также многофункциональный зрелищный центр в Сколково. В целом завершение проектов в 2020 году позволит создать порядка 2550 новых рабочих мест.

<https://odin.ru/news/?id=54868>



Фотографии Валерии Жуковой и Евгении Деминой

«В России не существует другого института поддержки малого и среднего предпринимательства, действующего в рамках специального федерального закона, кроме ТПП РФ»



В.И. Тарусин и В.В. Пузыков

Беседы с руководителями региональных и городских ТПП по всей России стали для нашего издания хорошей традицией. Сегодня мы предлагаем вашему вниманию интервью с президентом ТПП Одинцовского городского округа Виктором Тарусиным.

– Одинцовский городской округ является одним из крупных центров сельскохозяйственной науки. На его территории расположено 6 научно-исследовательских институтов. Будут ли в ближайшем будущем строиться ещё заведения научной и инновационной направленности?

– На сегодняшний момент Одинцово является одним из научных кластеров Подмоскovie. На нашей территории расположены значимые сельскохозяйственные научно-исследовательские институты, такие как Федеральный научный центр овощеводства (ранее известный как ВНИИССОК), ФГБНУ «Федеральный исследовательский центр «Немчиновка», ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт фитопатологии». Поэтому, конечно же, развитие научного кластера будет одним из приоритетов в ближайшем будущем. Хочу подчеркнуть, что ОТПП считает для себя главным обеспечить этим институтам выход на практическое применение своих научных разработок как внутри страны, так и на внешних рынках. Такая

работа ведётся, и есть примеры успешного взаимодействия МСП с наукой в форме малых инвестиционных предприятий (МИП).

– Ряды членов ТПП постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает ТПП? Сколько предпринимателей вступает к вам ежегодно?

– Развитие ТПП на муниципальном уровне – это как развитие живого организма. Какие-то клеточки отмирают, какие-то вырастают, прибавляются. На сегодняшний момент в палате более 150 членов, но это, конечно, не предел. У нас на территории зарегистрировано более 20 тысяч предпринимателей в разных формах собственности – это и ООО, и ИП. Поэтому есть с кем работать. Мы своей деятельностью стараемся показать предпринимателям необходимость, значимость и эффективность системы ТПП. Показать, что система нацелена на реальную поддержку развития бизнеса. И на сегодняшний момент это моё глубокое личное убеждение: в России не существует другого института поддержки малого и среднего предпри-

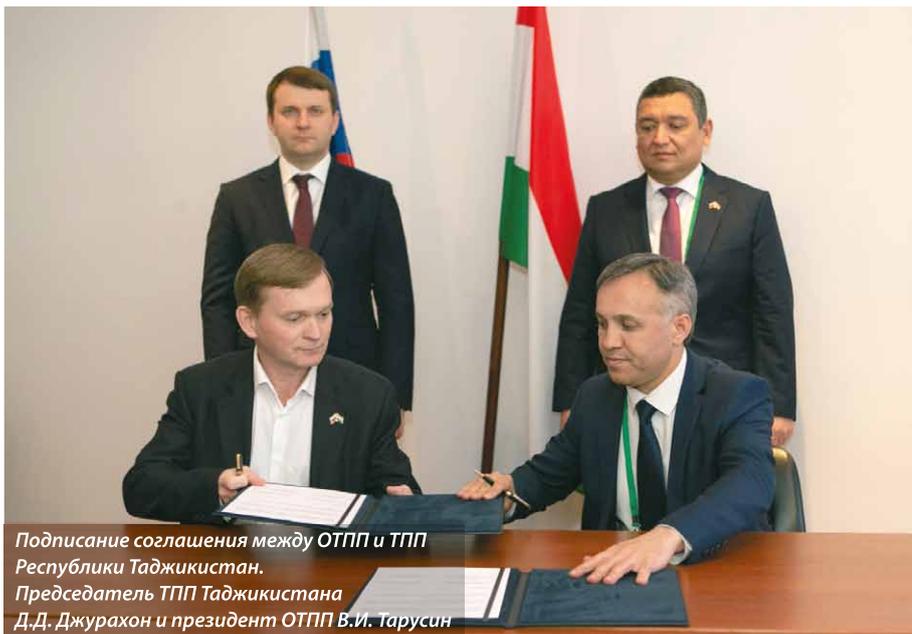
нимательства, действующего в рамках федерального закона, кроме ТПП РФ. Мы действуем в рамках правового поля, и сейчас те услуги, которые ТПП способна оказывать предпринимателям, весьма уникальны. В первую очередь благодаря тому, что мы отвечаем за их качество своим добрым именем. Мы не новодел и не однодневки, существуем с 18 века в истории России. Мы держим своё купеческое слово. Не вижу смысла выдумывать и создавать новые формы поддержки МСП.

ТПП РФ – это и имя, и колоссальный опыт, которые нужно правильно использовать и продвигать во имя развития предпринимательства в нашей стране. Всё можно делать и воплощать в рамках нашей системы.

– Как известно, недавно состоялся круглый стол по теме «Совершенствование архитектурно-художественного облика и создание единого подхода при формировании информационно-рекламного оформления на территории Одинцовского городского округа Московской области». Расскажите, кто присутствовал на мероприятии, и каковы его итоги?

– Эта форма обсуждения насущных проблем – одна из наиболее практичных в нашем арсенале. На круглом столе участники имеют возможность напрямую общаться с представителями администрации округа и профессиональными участниками рекламного рынка. Конкретно в упомянутой вами встрече участвовал заместитель главы администрации Одинцовского городского округа Тесля А.А. и главный архитектор Завражин К.А., также были представители нескольких рекламных компаний. На сегодняшний момент в нашем городском округе самая большая проблема – это проблема, возникшая в связи со строительством ЦКАД. С ней столкнулись те бизнесмены, которые оказались в зоне отчуждения или прохождения ЦКАД. Наша задача – своими возможностями помочь минимизировать потери для бизнеса и доказать нашим административным органам необходимость внесения изменений в проектирование этой дороги, с тем чтобы избежать более тяжких последствий для бизнеса конкретно Одинцовского городского округа. В качестве примера приведу случай с ООО «НПК Монолит»: предприятие, которое практически построило цех по производству крепёжных изделий в районе Больших Вязём, сейчас оказалось перед фактом того, что его просто закатают в асфальт. А ведь для округа – это 200 миллионов рублей частных инвестиций и почти 30 рабочих мест на долгую перспективу!

– В одном из своих публичных выступлений, говоря о задачах на ближайшие 5 лет, вы заявили, что ТПП в первую очередь займётся привлечением инвесторов



Подписание соглашения между ОТПП и ТПП Республики Таджикистан.
Председатель ТПП Таджикистана Д.Д. Джурахон и президент ОТПП В.И. Тарусин

в район. С этого момента прошло 3 года, расскажите, на какой стадии находится привлечение инвесторов?

– Привлечение инвестиций, с моей точки зрения, это и побуждение местных бизнесменов вкладывать свои средства на территории округа, и привлечение внешних вложений. Об одном таком проекте я только что говорил выше. Кстати, вот ещё один факт в поддержку нашей позиции по ЦКАД: непринятие позиции частного инвестора существенно ухудшает инвестиционную привлекательность территории. Не успел построить, а тебя – в асфальт; другие теперь десять раз подумают.

Другой инвестиционный проект, который сейчас поддерживает ОТПП, – развитие инфраструктуры газомоторного топлива в Одинцовском округе. В данном случае частным инвестором выступает известная в округе и в Подмоскovie ОРТК. В рамках государственной программы «Расширение использования природного газа в качестве моторного топлива на транспорте и техникой специального назначения» в округе планируется строительство 4-х станций заправки транспорта газомоторным топливом. Это крупный проект, который в том числе призван создать и сам рынок потребления ГМТ. В нашем случае якорным потребителем будет Одинцовское ПАТП – филиал «Мособлтранс».

Мы также работаем и над привлечением иностранных инвесторов. Внешнеэкономическая деятельность сейчас – одно из приоритетных направлений деятельности ОТПП. Вы находитесь в студии, которая представляет собой некий образ столицы Индонезии, Джакарты. Мы специально создали на базе бизнес-центра «ВестИст» платформу по сотрудничеству со странами АСЕАН. Здесь мы показываем нашим бизнесменам возможности по поставкам

товаров из Подмоскovie в 10 стран АСЕАН: это большой рынок, более 650 миллионов человек, при этом он динамично развивается. В то же время наши азиатские партнёры ищут интересные инвестиционные проекты на территории Одинцовского городского округа. Уже есть конкретные запросы от инвесторов из таких стран, как Таиланд, Сингапур, Бруней, Индонезия, Малайзия. Инвесторов много, в ноябре состоялось подписание соглашения о зоне свободной торговли между Сингапуром и ЕврАзЭС – это новое окно возможностей и для наших предпринимателей. Такое же соглашение было подписано в 2015 году между Вьетнамом и Россией. Кстати, один из членов ТПП, компания «Русская косметика» или бренд «Красная линия», является уже экспортёром и активно поставляет косметическую продукцию своего бренда во Вьетнам. Сейчас мы стараемся

добиться того, чтобы эта продукция была доступна и в других странах АСЕАН. Двигаясь в этом направлении, в конце ноября 2019 года мы открыли представительство Одинцовской ТПП в столице Индонезии, Джакарте. Наш представитель сейчас находится там на постоянной основе. Это уже второе представительство ОТПП за рубежом: первое открылось в сентябре в Сингапуре. Наши представители – это бизнесмены, которые многие годы живут и работают соответственно в Джакарте (Корюн Торосян) и Сингапуре (Алексей Комыза) и взяли на себя ответственность представлять интересы ОТПП и наших бизнесменов, обеспечивать им первичную коммуникацию с потенциальными партнёрами, проводить определённые маркетинговые исследования на месте.

– Расскажите, пожалуйста, о главных задачах, которые предстоит решить в этом году? На что прежде всего стоит сделать акцент, и чему в большей степени вы уделите внимание?

– Мы расширили свою территорию, создали новый офис Одинцовской ТПП здесь же, в бизнес-центре «ВестИст». На оставшиеся два месяца 2019 года у нас главная задача – сделать его вторым домом и наполнить активностью. Это первое. Второе – мы готовимся на базе офиса в первом квартале 2020 года начать функционирование нашего Одинцовского офиса АНО «Мой бизнес». Эта программа уже начата ТПП Московской области, и в 2019 году создано 10 офисов «Мой бизнес» в других городских округах. Но, к сожалению, наше офисное пространство не позволяло претендовать на участие в этом проекте. Сейчас с новыми возможностями офиса мы такой шанс получили, и я уверен, что с начала следующего года мы станем и платформой для АНО «Мой бизнес» в Одинцово.



Открытие бизнес-платформы Россия-АСЕАН в БЦ «ВестИст» 19 сентября 2019 г. в присутствии послов и торгпредов Таиланда, Брунея, Индонезии, Малайзии, Сингапура и Лаоса

Ирина Прозорини:

*У любви, денег
и страсти есть
свой аромат*

Ирина Прозорини – образованная, интеллигентная, красивая и успешная девушка. Причём красота и свет исходят, прежде всего, от её души. То, к чему она прикасается и что действительно её интересует, начинает жить новой и яркой жизнью. Она не привыкла мыслить стандартно, поэтому запросто разрушает привычные стереотипы, рождая в своих продуктах эксклюзив и новизну. Ирина Прозорини – дипломированный специалист в таких направлениях, как «дизайн одежды», «маркетинг, event, реклама и PR». Она известна в светских кругах как руководитель коммуникационного агентства Prozorini Production, благодаря работе которого десятки известных брендов вышли и закрепились на отечественном рынке. Но своим главным проектом Ирина считает основание собственного парфюмерного дома Prozorini Perfume, производство которого находится в Королевстве Бахрейн. На протяжении 13 лет дом Prozorini создаёт эксклюзивные ароматы, базирующиеся на натуральных ингредиентах: феромонах и афродизиаках.

Прозорини активно занимается благотворительной деятельностью. Она принимала непосредственное участие в строительстве храма святой великомученицы Варвары и святителя Пантелеимона в Кирове, а социальный проект «Парите вместе с Орлами», организованный в Москве при взаимодействии с фондом «Линия жизни», спас 5 детских жизней. Несмотря на свою занятость, семейные ценности выступают для неё на первом плане. Ирина с любовью воспитывает дочь. Она является духовным лидером для многих женщин и проводит для них тренинги внутреннего роста – «Женщина-космос» и «Женщина Новой эры». В настоящее время ведёт работу над созданием собственной книги...

Конечно, сложно вместить в лид все те личностные качества и достоинства, которыми обладает Ирина Прозорини. С ней надо познакомиться лично, как и с её парфюмом, именно тогда вы поймёте, какой уникал находится перед вами.

Встреча с героиней нашего интервью состоялась в нестандартном для нашего издания месте – в отеле Mamaison All-Suites SPA Hotel Pokrovka, в спа-салоне. Ирина пригласила нас за небольшой уютный столик, на котором стояли зажжённые свечи и различные угощения. Удивительно – интервью при свечах; за 19 лет в журналистской карьере такого у меня ещё не было. В этот момент осознаю, что наше общение будет необычным, интересным, увлекательным, а главное – полезным. Я смотрю Ирине в глаза, включаю красную кнопку Rec на диктофоне и задаю первый вопрос.

– Ирина, расскажите про ваше детство. Где вы родились, и как начинался ваш путь к сегодняшней себе?

– Сказать: «Шла-шла и пришла» – наверное, будет неверно. Это был путь длиною в несколько десятков лет, где было место пробам и ошибкам, победам и удачам. Этот путь есть бесценный опыт, которым я сейчас делюсь не только через ароматы, но и на своих тренингах и марафонах.

Всю нашу жизнь можно представить как картину. При рождении у нас уже есть некий набросок начертаний (линия судьбы), который в самом начале имеет тонкие прерывистые линии, и он абсолютно бесцветный. Палитру цвета и контур изображения мы уже добавляем сами, идя по своей жизненной дороге.

Я родилась в маленьком провинциальном городе Киров в простой семье. Меня с детства приучили к гостеприимству, поэтому, как вы видите (*Прим. автора: Ирина демонстрирует красиво накрытый стол с угощениями*), я привнесла это и в нашу беседу. Меня воспитывали мама Зинаида Кузьминична и дедушка Александр, который мне заменил отца. В 5 лет я хотела быть волшебницей, поэтому на вопрос:

«Девочка, кем ты станешь, когда вырастешь?» – я отвечала: «Доктором». Мне казалось, что все врачи немного волшебники, они могут делать людей здоровыми.

После 9 класса мама с дедом отдали меня в необычную школу не только для Кирова, но и для сегодняшней Москвы – гимназию благородных девиц (*Прим. автора: улыбается*). Да, именно так называлась эта школа, где учились одни девочки. Это была середина 90-х, время малиновых пиджаков, и учителя оптимистично говорили нам, что каждая из нас с таким образованием в будущем смело может претендовать на роль жены нового русского (*Прим. автора: улыбается*). В гимназии у нас была полная школьная программа и 15 дополнительных предметов, среди которых музицирование, хореография, история стилей, этика, швейное дело, вязание и т. д. Уроков было много, так же как и домашних заданий, поэтому времени на ерунду не хватало. Несмотря на это, я до сих пор считаю, что это лучшее образование для девочки, которое раскрывает в ней настоящую женщину.

Свои осознанные шаги в выборе первой профессии я сделала в 7 лет, когда начала шить. В 10 лет я шила коллекции для кукол, а в 13 лет – первые модели для себя. Так окончательно сформировалась моя первая мечта – получить образование дизайнера по одежде. Дизайнер – это тоже волшебник, он умеет делать человека красивым, преображая его внешность.

– Ирина, как вы пришли в мир ароматов?

– Мечтала ли я о своём парфюмерном доме Prozorini, получив на тот момент ещё два образования (экономическое, окончив Кировский политехнический университет, и рекламное – в Высшей школе экономики)? Наверное, нет. Скажу честно, я об этом даже помыслить не могла. Это было чем-то космическим для меня, но таким притягательным. В нашей жизни нет случайностей, всё изначально предначертано на нашей жизненной карте. Несколько лет назад я спросила у мамы, откуда у меня такая любовь к запахам. Мама улыбнулась и ответила: «Твой дед был лекарем и лечил людей травами. Он по запаху выбирал, какая трава подойдёт от того или иного недуга. Твоё увлечение к ароматам проследилось с детства. Ты брала мои духи и, смешивая друг с другом, создавала свои первые, ещё тогда детские, парфюмерные шедевры».

Всё остальное можно отнести к реализации вселенского сценария. Моя мечта быть волшебницей, роль которой играл сначала доктор, а затем дизайнер, обрела новое очертание – парфюмера. Сегодня я часто слышу от своих клиентов, что ароматы by Prozorini, как чудодейственное зелье, лечат от хандры, депрессии, одино-

чества, наделяя радостью, уверенностью, чувственностью и яркими эмоциями. Я создаю не просто красивые парфюмы, я создаю парфюмерные талисманы.

Моё путешествие в парфюмерный мир началось в 2007 году, когда я с семьёй уехала жить в Королевство Бахрейн. Этой главе в своей жизненной книге под названием «Тысяча и одна восточная ночь» я посвятила 2,5 года. В ней было сказочным всё: шейхи, жёны гаремов, тайны и, конечно, любовь. Моя большая, настоящая любовь к новому, таинственному, притягивающему меня миру ароматов. Восток меня многому научил, он открыл мне двери, которые для большинства людей закрыты, знания о силе и магии ароматов. Я поняла, что моя жизнь уже не может быть прежней: мне важно делиться с людьми тем, что я узнала в своём королевстве.

– Как зарождалась ваша мысль о создании собственного парфюмерного дома Prozorini?

– На Востоке дни очень длинные, и, если ты ничем не занят, можно умереть со скуки. Однажды я присутствовала с шейхом на «примерке» его индивидуального аромата. Это таинство было интересным и в то же время странным для меня. До этого я никогда не видела и даже не представляла, что парфюм можно «примерять» так же, как одежду, как костюм, и к этому процессу люди на Востоке, имеющие знания о силе запахов, подходят очень тщательно и детально. Вы только представьте себе – потратить три часа на дегустацию одного аромата. Уверена, что каждый из читателей сейчас подумает: «Бездельники. Им там что, нечем заняться?» В момент наблюдения за процессом в моей голове были похожие мысли (*Прим. автора: улыбается*). После я спросила у эмира: «Зачем столько времени тратить на выбор одного аромата? Три часа? За это время можно было бы себе жену выбрать». В ответ я увидела пронизывающий взгляд, от которого у меня мурашки побежали по всему телу. «Жену можно выбрать себе гораздо быстрее, – властно прозвучал голос шейха. – Я выбирал себе оружие, для меня важно было почувствовать то, что именно этот аромат может подчеркнуть мою власть, силу, социальную значимость в обществе. И этим оружием является индивидуальный парфюм». Так волею случая я оказалась там, где двери открываются единицам, стала свидетелем того, что доступно избранным.

Этот день я могу считать «Введением» в моей книге под названием «Мир ароматов».

После того самого дня, когда я присутствовала на таинстве «примерки» аромата, меня пригласили посетить производство, где разрабатываются духи для высокопоставленных господ Бахрейна. Там для меня интересным было всё: множество бутыльков

с парфюмерными эссенциями; люди в белых халатах, притом только мужского пола; холодильные камеры, в которых хранятся натуральные ингредиенты; витрины с роскошными флаконами из золота, усыпанными драгоценными камнями, – это был другой от реальности мир, манящий и влекущий меня. Я жаждала для себя новых знаний, и они открывались передо мной. Большую часть своего времени тогда я проводила на производстве, наблюдала, задавала вопросы, получала ответы, впитывала в себя, как губка, всю информацию, которая была мне интересна.

– Когда вы начали создавать свои первые духи?

– Восточные люди очень трепетно относятся к секретам парфюмерии и передают их из уст в уста, от отца к сыну. Я оказалась исключением. Со мной делились опытом, рассказывали о секретах создания духов и правильного их применения. И я, как в детстве, вновь стала смешивать различные компоненты, экспериментировать, создавая свои ароматы. Только теперь в моём распоряжении были не флаконы с мамиными духами, а настоящее производство, где хранятся древние знания и секреты в области парфюмерии.

С каждым днём я вовлекалась в этот волшебный мир всё больше и больше. Однажды к нам приехало несколько партнёров из России. Мы пошли в ресторан. И вдруг один из мужчин, наклонившись ко мне, говорит: «Ирина, ты можешь несколько дней не пользоваться этим парфюмом?» Странно, не правда ли, услышать такое девушке от противоположного пола? После таких слов я поспешила в туалет, где усердно стала себя обнюхивать. Мне безумно нравился новый созданный мною аромат, который был на мне. «Неужели он раскрывается для окружающих как-то по-другому?» – взволнованно размышляла я. Решила не мучать себя догадками и задать напрямую волнующие меня вопросы. «Вам не нравится мой парфюм?» – с ходу спросила я, присаживаясь обратно за стол. «Он не просто нравится, он возбуждает и наводит на мысли, которые здесь, на Востоке, лучше не реализовывать» – смущаясь, ответил мужчина. «Неожиданный ответ, – подумала я, но, чёрт, как же приятно это было услышать. – Неужели у меня получилось?»

Чуть позже я стала получать комплименты и вопросы от жён гаремов. Им нравились ароматы на мне. В них они видели соединение Востока и Запада, в сердце которого русская душа. Я стала создавать для них ароматы, а они, в свою очередь, делились со мной своими знаниями и секретами. Это были мои первые самостоятельные шаги в мире ароматов.

Всё чаще я задумывалась о том, что когда-то придёт время покинуть королев-

ство и вернуться в Россию. «Что я увезу с собой? – размышляла я. – Воспоминания, красивые фотографии, наряды, контакты, знания... Что?» «Я хочу увезти с собой парфюм, СВОЙ ПАРФЮМ!» – воскликнула я неожиданно для самой себя. Я хотела не просто привезти в России новую линию ароматов, моим большим желанием было возродить в нашей стране культуру парфюмерии, которой у нас не было никогда, учить людей тому, что есть парфюм, как правильно его выбирать.

Так идея создания собственного парфюмерного дома оформилась окончательно. Уже тогда я поняла, что мой парфюм будет необычным для русского потребителя. Я знала, что мне придётся рушить закоренелые стереотипы русских людей о том, что духи – это дополнение к образу, и давать новые знания, которые я узнала на Востоке, о силе «парфюмерного оружия».

– Расскажите про вашу первую парфюмерную коллекцию. С какими трудностями пришлось столкнуться, и кто вас поддерживал?

– Помните свою первую любовь? Её невозможно забыть, потому что с ней мы переживаем свои первые настоящие чувства и искренне верим в то, что это любовь всей нашей жизни. Первая любовь часто бывает с испытаниями, которые нас не пугают, мы бесстрашно идём вперёд по новому неизведанному для нас пути. Влюблённый человек похож на слепого котёнка, который не видит мир и делает свои шаги по наитию. И только с опытом, имея за плечами взлёты и падения, мы осторожно идём по пути, руководствуясь своими страхами и установками. Так же и в бизнесе. Посмотрите на горящие глаза стартаперов. Если они искренне верят в свой проект, им не страшны ни моря, ни горы, им все преграды по плечу.

Так же было и с моей первой коллекцией, созданной больше на эмоциях, чем на знаниях, которые пришли ко мне значительно позднее с опытом. Десять роскошных ароматов, обрамлённых в завораживающие флаконы, утопающие в красных шелках деревянных шкатулок ручной работы, предстали перед российской публикой в сентябре 2008 года.

Уверена, что каждый житель нашей страны помнит этот период. Слово «кризис» для россиян стало привычным, произошло его, у нас уже давно не поднимается давление и не учащается пульс сердца. Как говорят доктора, человеческий организм привыкает ко всему. Но есть у этого слова «реперные точки», которые по-прежнему волнуют любого, кто о них вспоминает.

Помню, сколько человек отговаривало меня от запуска коллекции: «Ирина, куда ты лезешь, кризис на дворе, люди деньги теряют, бизнес закрывают, с ума сходят, а ты со своим парфюмом».

Но разве можно остановить того, кто влюблён? В этот проект верили единицы, моя семья и ещё несколько человек, за что я каждого благодарю до сих пор, потому что их вера давала мне силы идти даже тогда, когда опускались руки.

На тот момент у меня был роскошный парфюм, гениальная философия, но что с этим делать, я тогда не знала. Это было время моего роста, когда я училась каждый день, училась уже не творчеству, не созданию ароматов, а училась реальной жизни, выживать и отстаивать свой проект. Есть директора, которые дальше своего кресла ничего не видят и не знают. Я же сама проходила весь путь от идеи, создания ароматов, оформления, сертификации, логистики, мест продаж, рекламной компании и ни разу об этом не пожалела. Если начну рассказывать о том, сколько пришлось пройти дорог и преград, нам не хватит журнала (*Прим. автора: улыбается*), возможно, я этому посвящу целую главу своей книги. Сейчас я делюсь опытом на мастер-классах и тренингах для стартаперов, искренне веря, что мой пример может стать мотивацией для каждого, кто идёт к своему Олимпу.

Для одних кризис становится финалом, для других – стартом. В сентябре 2008 года Москва стала знакомиться с новым парфюмерным домом Prozorini. Философия бренда: «Аромат – это первая одежда, которую мы надеваем, это наш талисман, индивидуальный код, по которому нас узнают другие» – не меняется на протяжении всех 13 лет, наоборот, укрепляется, создавая некий тренд на парфюмерном рынке.

– Ирина, чем отличается ваша парфюмерная коллекция от первой? И почему про ароматы New Era говорят: «Они волшебные»?

– Обе коллекции любимы мной, потому что в каждой из них часть моей души. Если говорить о том, чем они отличаются друг от друга, то скажу так, что они абсолютно разные. Первая коллекция из 19 ароматов была эмоциональной. В каждом аромате, в каждом его флаконе, упаковке прослеживался Восток. И это неудивительно, я тогда жила воспоминаниями о королевстве: мне снилась пустыня, в моей голове по-прежнему звучали восточные мотивы, меня повсюду преследовали запахи, и я всё ещё чувствовала на своей коже обжигающее знойное солнце. Я и сама тогда ощущала себя главной героиней сказок «Тысяча и одна ночь».

«Всё проходит, пройдёт и это» – писал царь Соломон. Время не стояло на месте, так же как и экономика нашей страны, правительство, курс доллара и евро. Менялись и сами люди, их потребности, цели, задачи, менялась я сама. На смену моим эмоциям приходили опыт, знания и осознанность. В 2013 году я начала ра-

*«New Era – это
три аромата, три
захватывающие истории:
чувственная Thais,
уверенный Iskander,
блаженная Soma. Три
парфюмерных проводника
в новое измерение»*



боту над новыми ароматами второй коллекции, которая позже получит название New Era. К тому времени я окончательно поняла, что хочу создавать не парфюм, который станет второй кожей, защитой, талисманом. Мне хотелось, чтобы в жизни каждого наступила «новая эра».

Если первая коллекция была создана скорее по наитию, под влиянием ярких впечатлений от Бахрейна, то вторая – результат моих долгих размышлений, глубокого погружения в тему исследований в области парфюмерии и воздействия ароматов на человека.

New Era – это три аромата, три захватывающие истории: чувственная Thais, уверенный Iskander, блаженная Soma. Три парфюмерных проводника в новое измерение.

Для каждого аромата подбирались такие ингредиенты, которые в совокупности вызывали бы определённые эмоции. Таким образом, были созданы ароматы, усиливающие важные составляющие любого человека: чувственность, уверенность и яркие эмоции. Часто эти ароматы именуют их «рабочими» названиями: «Любовь», «Деньги», «Секс».

За три года с начала выхода коллекции New Era я получила очень много отзывов, в каждом из которых есть не только конкретная история, связанная с тем или иным ароматом, но и слова благодарности.

«Волшебные» ароматы – это заслуга не только моя, но и всей моей команды.

– Ирина, кто ваш клиент, и где можно «продегустировать», купить парфюм Prozorini?

– Образ моего покупателя вполне очевиден. Это человек с собственным стилем, подчёркивающий свою индивидуальность, предпочитающий качество и эксклюзивность. Он может быть владельцем компании, топ-менеджером или руководителем подразделения, а может быть простым менеджером. Для меня нет разницы, в каком статусе мой покупатель, я каждому уделю одинаково достойное внимание. Среди моих клиентов есть и студенты, таким покупателям я рада вдвойне. Представляете, они откладывают деньги от стипендии, чтобы купить парфюм Prozorini. Для меня это большая ценность: иметь возможность «возвращать» молодое поколение на своём продукте.

В коллекции New Era есть две линии с разной ценовой политикой. Линия Haute Couture – для ценителей роскоши, Pret-a-porter (travel-вариант) – выбор активных и динамичных людей, вся жизнь которых – череда путешествий, новых стран и важных встреч.

Возможно, сейчас я разбираю все стереотипы о том, что мой продукт только для богатых. Нет! Мой парфюм для тех, кто «пишет» и создаёт свою моду.

За много лет у большинства людей сложился стереотип, что парфюм можно купить только в ритейле (магазине). С самого начала, с выходом первой коллекции Prozorini на российский рынок, мы вышли за рамки стандартов и предложили потенциальному покупателю познакомиться с нашими ароматами в нестандартных для того времени местах: в салонах красоты, спа-салонах, клиниках

эстетической медицины, эксклюзивных бутиках, частных ателье, шоу-румах – там, где каждому гостю уделяют особое внимание, где есть время (не на бегу) познакомиться, «продегустировать» и безошибочно выбрать понравившийся аромат. Всех наших партнёров, представляющих парфюм Prozorini, можно найти на карте сайта www.prozoriniperfume.com в разделе «Контакты».

Сегодня – время Интернета, и продажи на 70% перенеслись в Сетевую паутину. Согласитесь, удобно, не выходя из дома, покупать себе всё необходимое. Сейчас достаточно зайти на официальный сайт Prozorini Perfume в раздел «Каталог», найти свой желанный аромат, кликнуть на кнопку «Купить», выбрать удобную форму оплаты, оформить доставку – и, вуаля, готово. С вами свяжется менеджер компании и согласует день доставки. Ну разве могли мы об этом мечтать ещё 10-15 лет назад? А если вы хотите сделать кому-то подарок и не знаете, какие духи лучше выбрать, правильным решением будет выбрать подарочный сертификат на сумму или конкретный парфюм. Он даст обладателю возможность пройти приватную «дегустацию» с закрытыми глазами, которая не только поможет безошибочно выбрать свой аромат, но и удивит даже самого взыскательного гурмана, раскрывая его тайные желания. Благодаря социальным сетям, сарафанному радио и отзывам наших клиентов парфюм Prozorini заказывают в разные города России и зарубежья, где доставка составляет всего 2-4 дня по стране или 7-9 дней в Америку или Лондон.



*«Аромат –
это и есть
личный код
человека»*

В России направление индивидуально-го парфюма (мы сейчас не берём в расчёт духи, созданные на эфирных маслах) только-только начинает развиваться, тогда как на Востоке оно появилось ещё до нашей эры. Частым поводом такого заказа среди наших соотечественников является подарок, задача которого быть эксклюзивным и неповторимым.

Летом 2018 года ко мне обратился человек: создать индивидуальный парфюм для В.В. Путина к его юбилею (65-летию). Скажу так, это был необычный заказ. Во-первых, было волнительно работать над ароматом для президента, во-вторых – сложность была в том, что я не знакома пока (*Прим. автора: улыбается*) с Владимиром Владимировичем. Это усложняло моё представление о нём, прежде всего, как о человеке. Я работала над этим заказом четыре месяца, в течение которых пересматривала интервью с Путиным, искала материалы, которые бы помогли мне сформировать представление о его внутреннем мире, о его качествах, о том, какой он, когда находится наедине с самим собой. У каждого человека своё отношение к президенту, и есть немало желающих занять его место. Но могу сказать одно, управлять Российской державой, занимать определённые позиции на мировом Олимпе, вызывая уважение других стран – это колоссальный труд и, как мне кажется, непосильный пока никому. У такого лидера должны быть мощь, энергия и стальная внутренний стержень, как у Путина, за которыми где-то далеко, за «бронешилетами», спрятаны от людских глаз сердце и душа.

Всё это я отразила в аромате The President. Массивный хрустальный флакон с эссенцией глубокого коньячного цвета, источающей аромат силы и власти, мужества и отважности, был помещён в эксклюзивный футляр из красного дерева, украшенный позолоченным гербом и гимном России.

Без лишней скромности могу сказать, что The President – это подлинное произведение искусства, подарок, который достоин подношения первому лицу государства (фото можно увидеть на сайте в разделе «Индивидуальный парфюм»).

Хочу сказать, что бренд Prozorini разрабатывает индивидуальные ароматы не только для физических лиц, но и для брендов, находящихся в поиске уникальных PR-инструментов, которым является запах.

– Вы можете дать читателю совет, как подобрать свой парфюм от Ирины Прозорины, независимо от того, мужчина это или женщина? На что следует обратить внимание при выборе?

Сейчас мы большое внимание стараемся уделять «Инстаграм». В рабочем аккаунте @prozoriniperfume можно не только прочитать интересную информацию из области парфюмерии или ароматпсихологии и задать вопросы, но и принять участие в различных конкурсах или узнать о «закрытых» акциях.

Аккаунт @irinaprozorini.official – это моё личное пространство, где я затрагиваю различные темы, волнующие не только меня, но и большинство людей. В ближайшее время мы планируем записывать различные видео на тему «Запахи и воздействие на бессознательное». Их будем выкладывать на каналах IGTV в «Инстаграм» и на YouTube.

– Ирина, в определённых кругах ходит слух о том, что вы создаёте ещё и индивидуальные ароматы и даже создали парфюм в честь В.В. Путина. Расскажите об этом.

– Аромат – это и есть личный код человека. Аромат, созданный для конкретного человека, идеально отвечающий его желаниям и стремлениям, подчеркнёт статус лучше любой одежды или дорогих украшений. Индивидуальный парфюм выпускается в единственном экземпляре после тщательного изучения личности того, для кого он предназначен. Для меня важно создавать не просто красивый аромат, а работающий артефакт, используя силу и мощь натуральных ингредиентов. Благодаря высокой концентрации феромонов и афродизиаков в составе этот парфюм способен если не исполнять желания своего хозяина, то уж точно вести его к достижению целей кратчайшим путём. Каждый индивидуальный парфюм так же, как и аромат из коллекции New Era, проходит обязательную сертификацию, подтверждающая натуральность продукта и качество его ингредиентов.

– Прежде всего, важно помнить, что духи – это «одежда души», вашей души. Не покупайте парфюм, руководствуясь советом рекламной компании или друга, подруги, не примерив его. Важно во время «дегустации» наносить парфюм не на блоттер, а на запястье, так как одни и те же духи на каждом человеке будут ощущаться по-разному. Раскрывшийся аромат на коже даст вам истинное представление о том, стоит ли его покупать.

– Ирина, вашим вторым направлением является обучение, расскажите о нём.

– Однажды в беседе с монахом я услышала от него фразу, над которой впоследствии долго размышляла: «Тот, кто владеет знаниями, не вправе их держать в себе». За 13 лет работы в области парфюмерии, изучения запахов и влияния их на подсознание людей я накопила достаточно знаний для того, чтобы ими делиться. Сегодня я читаю лекции на тему парфюмерии, феромонов, аромапсихологии. Я рассказываю людям, как за счёт использования тех или иных ароматов мы можем помогать себе и менять свою жизнь к лучшему. Сейчас я на эту тему пишу книгу.

Несколько лет назад ко мне стали поступать запросы на обучение женщин. «Чему я могу научить современную самодостаточную даму? – задавала я себе вопрос. – Я не могу научить её тому, что не знаю сама. Но я могу поделиться своим опытом и дать те инструменты, которые помогли и помогают мне». На этом основаны два моих авторских онлайн-марафона для женщин («Женщина Новой эры» и «Женщина-космос»), которые уже дают свои результаты в виде положительных и позитивных отзывов от участниц.

– Ирина, помимо того, что вы сейчас занимаетесь парфюмером, вы вдобавок являетесь ещё и общественным деятелем, активно занимаетесь благотворительностью и поддерживаете различные социальные проекты. Расскажите нашим читателям, кому вы помогаете и как?

– Для меня творить благо – это неотъемлемая часть жизни. Я часто поддерживаю социальные проекты, что касается лично моих – это проект «Парите с Орлами». Как-то я прочитала книгу Билла Ньюмана, который с первой главы влюбляет своего читателя в главного героя – птицу орёл, сильную, выносливую, высоко летающую. Тогда я поняла, что вокруг меня много Орлов и Орлиц, которые хотят встречаться, знакомиться, объединяться. Так пришла идея проводить мероприятия, где деловые люди могут в неформальной обстановке отдыхать и приобретать новые контакты. Чтобы было интересно и познавательно, каждая встреча проводилась в формате

интеллектуальной командной игры. Начинали мы со 150 участников, но с каждым мероприятием их становилось всё больше и больше. Были у нас игры и в прямой трансляции на всю планету, где с нами играли люди из разных городов и стран, был также телемост с Италией при поддержке крупного евро-азиатского информационного центра.

Но самое важное, что объединяло всех участников интеллектуальных турниров «Парите с Орлами», – это доброе дело. В каждом сезоне из благотворительного фонда «Линия жизни» я брала одного ребёночка, нуждающегося в срочном операбельном лечении: была известна сумма лечения, которую мы все вместе собирали на мероприятии путём проведения аукциона. Было приятно, что к нам приходили играть и медийные персоны, принося с собой дорогие их сердцу вещи, чтобы самим продать с аукциона, тем самым внести свой посильный вклад в сбор средств. Хочу сказать, что у этого проекта «большое сердце», потому что благодаря ему мы прооперировали, а значит, спасли 5 детских жизней. Для кого-то это капля в море, а для всех нас это целых 5 сердец. И если кто-то сейчас из участников, гостей игры или моих дорогих волонтеров прочитает эти строки, я искренне хочу сказать, что каждый из вас – Великая птица Орёл. В 2015 году проект «Парите с Орлами» был номинирован правительством Московской области как «Лучший социальный проект».

Позже, помимо проекта «Парите с Орлами», были поддержаны и другие проекты: культурные, детские, социальные. Также мы с моими орлами-волонтерами ездили в дома-приюты для детей и для стариков.

– Ирина, я слышал, что вы имели отношение к строительству храма в г. Киров?

– Да (Прим. автора: улыбается), было и такое. С 2000 по 2003 год мы с мамой от лица нашей компании по продаже строительных материалов принимали непосредственное участие в строительстве церкви великомученицы Варвары и целителя Пантелеимона в городе Киров, снабжая объект красным облицовочным кирпичом. Когда я приезжаю в родной город, обязательно посещаю этот храм.

– Вы красивая, удивительная и приятная женщина, успешная бизнес-леди, которая ставит перед собой самые амбициозные цели и добивается их. Можете рассказать нашим читателям о личной жизни, о своей семье?

– Личная жизнь на то и личная, чтобы она оставалась за кадром (Прим. автора: улыбается). Могу сказать, у меня потрясающая дочь Николь, ей 9 лет. Девочка творческая, снимается в «Ералаше», притом

самостоятельно проходит кастинги, без моего участия. Николь с чутким сердцем, ей одинаково жалко как зверька, которому нужна помощь, так и человека. У нас с ней доверительные отношения, и я стараюсь быть для неё, прежде всего, другом. Старшим членом в нашей семье является моя мама. Человек, которого я боготворю и всегда ставлю для себя на пьедестал. В лице своей мамы хочу пожелать всем родителям крепкого здоровья и долгих лет жизни. Потому что пока живы наши родители, мы – дети.



Для меня семья всегда была, есть и будет на первом месте, потому что это моя крепость.

– Есть ли у вас увлечения (хобби), чем предпочитаете заниматься в свободное от бизнеса время?

– Для меня как для отчасти творческого человека важно всегда находить вдохновение во всём, будь то путешествия, прогулки по паркам или по центру Москвы, выставки, театры, встречи с друзьями. А иногда бывает желание уединиться, например, в каком-либо загородном отеле, и остаться наедине со своими мыслями, перезагрузиться, чтобы с новыми силами идти к своему Олимпу.

Беседовал Вячеслав Тютелев
Фотограф: Александр Падежов
Стилист: Петр Левенполь
Шоу-рум: @asianspitt_official
@primavera_showroom



СВЕТЛАНА НАЛЕПОВА: «Социальный бизнес – это навсегда»



Профессиональный путь Светланы Налеповой прошёл от специалиста в области информационных технологий и начальника IT-отдела до аудитора, а затем и социального предпринимателя. Активная работа в составе Общественной палаты Одинцовского района, осуществление функций эксперта федерального уровня экспертного совета Госдумы по социальному предпринимательству – всё это не помешало Светлане стать многодетной мамой и повышать свой уровень квалификации. Максимально лаконично именно так можно охарактеризовать деятельность Светланы Налеповой, человека, который взялся за дело чрезвычайной важности – повышение качества жизни людей старшего возраста. Возглавляемый ею ресурсный центр «Свершение» дал старт уникальному в своём роде проекту по социальной реинтеграции пенсионеров в социум и включению их в продуктивную деятельность – «Творческие мастерские «Серебряные года». Если не вникать в сложность и тонкость самого процесса, то эта задача может показаться простой и тривиальной.

– Действительно, когда наш центр подаёт заявки на всевозможные гранты, нам иногда отвечают, что в нашем проекте нет инноваций. Вероятно, это так, но пока никто не смог повторить то, что делаем мы, – отмечает Светлана. – Между тем, такого рода работа с пенсионерами – это дело колоссальной важности.

Так в чём же заключается сложность проекта? Что скрыто от глаз обывателя? Разберёмся вместе со Светланой Налеповой.

ПРОБЛЕМА ЕСТЬ!

Когда активный человек выходит на пенсию, нередко получается так, что он оказывается отрезан от социума. Общение внутри семьи, воспитание внуков не могут заполнить пустоту, образовавшуюся после ухода с работы и прекращения связей с коллективом.

– Это и является основополагающей проблемой социального развития людей

преклонного возраста, – делится Светлана, подкрепляя своё мнение профессиональными компетенциями психологов и коучей. – Согласно данным социологии и психологии, есть пять базовых потребностей, которые важны для каждого человека, в том числе и пожилого. Для нас из них актуальны четыре: свобода творчества и интеллектуальной деятельности, материальная успешность, труд и профессионализм, честь и карьера. У любого че-

ловека лидирует в основном одна из этих потребностей, и у наших подопечных она тоже есть!

Не стоит забывать и о том, что и другие устремления пожилых людей схожи с интересами и запросами более молодых категорий граждан. Например, многие из пенсионеров хотят оставаться успешными в обществе. А для этого нужно иметь определённые качества, которые человек, как правило, теряет с выходом на пенсию. Это привлекательность у противоположного пола, финансовая независимость, связи и коммуникации с другими людьми.

Работа центра «Свершение» нацелена именно на то, чтобы позволить пожилым людям самореализоваться, взбодриться и вновь почувствовать вкус жизни.

– В отношении людей старшего поколения в нашем обществе бытует ряд стереотипов, которые нужно ломать, – поясняет Светлана Налепова. – Наиболее живучи и вредоносны два из них. Во-первых, у нас очень широко распространено убеждение, что после выхода на пенсию активная жизнь человека закончена. Он больше не представляет никакой ценности ни для государства, ни для общества; хорошо, если человек находит себя в семье, в общении с внуками, а если нет? Во-вторых, многие уверены, что люди старшего возраста фактически все больные, слабые

и даже не в своём уме, а потому необучаемы и не могут участвовать в какой-то конструктивной деятельности. И поэтому многие боятся старости как своей, так и своих родных.

НЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ!

– Я бы хотела особо обратить внимание на тот факт, что наша работа – это не благотворительность, а социальное предпринимательство, – отмечает Светлана Налепова. – Разница заключается в том, что в благотворительных проектах, к примеру, привлекая людей с инвалидностью к созданию изделий, нам неважно, что это будет за продукт и какого качества; глав-

ное – принести пользу нашим подопечным. И даже если мы не можем реализовать то, что они произвели, это большой роли не играет. Социальное предпринимательство так не работает. Это бизнес! Поэтому мы относимся к сотруднику, не важно, какой у него диагноз, как к профессионалу, и результат его труда должен быть качественным. Мы чётко разграничиваем одно и другое. Не всем это нравится, и я слышала критику в свой адрес на этот счёт, но считаю, что поступаю правильно. И во время обучения в России и за рубежом по данному направлению я лишней раз убедилась, что это так. В социальном предпринимательстве по-другому нельзя.

ЕСЛИ ДАТЬ НЕМОЛОДЫМ ЛЮДЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ В УДОВОЛЬСТВИЕ И ОБЩАТЬСЯ С ДРУГИМИ, ИХ ПРОДУКТИВНЫЕ ГОДЫ В ЗДРАВом УМЕ И ТРЕЗВОЙ ПАМЯТИ МОГУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРОДЛИТЬСЯ. УЛУЧШАТСЯ ЗДОРОВЬЕ И НАСТРОЕНИЕ, А ТАКЖЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В СЕМЬЕ, ПОТОМУ ЧТО У БАБУШКИ ИЛИ ДЕДУШКИ БУДУТ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ, УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ДЕЛО И ПОДДЕРЖКА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ, А ЗНАЧИТ, УЙДУТ ХАНДРА И ЧУВСТВО ОДИНОЧЕСТВА.





– Как строится работа с новичками?

– Люди приходят по объявлениям в газетах. Посещают мастер-классы, приходят на занятия. Из четырёх человек остаётся в среднем один. Обучение начинается с нуля, и не важно, какой опыт вязания был у подопечных до этого, и сколько им лет.

Пряжа используется специальная, плюшевая и крупная, приятная на ощупь. Благодаря этим свойствам она даёт реабилитационный эффект, успокаивает и хорошо видна. Освоившись с новым делом и научившись вязать ровное полотно, мастерицы принимаются за изготовление изделий. В конце месяца вязальщицы получают гонорар за свой труд.

Лучшие мастера становятся старшими и получают возможность учить других. Их работа оплачивается чуть выше.

Также мы реализуем продукцию мастеров, которые работают дома, берём на реализацию и индивидуальные разработки пожилых и инвалидов. На производстве изготавливаем партиями. Чтобы пустить в продажу хотя бы одну позицию, нужно изготовить её в количестве четырёх штук – столько требуется для продажи через маркетплейсы. Сейчас на старте запуск изготовления аксессуаров, шапок, шарфов. По направлению декоративных подушек и покрывал сертификация заканчивается, начнём поставлять в ближайшее время.

изделий в точке на свежем воздухе, но её пока закрыли, потому что холодно.

– Такую масштабную деятельность невозможно развернуть, действуя в одиночку. Кто-то вам помогает?

– Конечно! Благодаря поддержке Министерства социального развития МО мы второй год проводим конкурс мастеров старшего поколения МО. Всестороннюю поддержку нам предоставляет администрация Одинцовского городского округа от субсидии, площадок для мероприятий до обучения наших подопечных рядом с домом.

Мы создаём кейс включения пожилых людей в продуктивную деятельность на базе ООО «Творческие мастерские «Серебряные года». Нас поддерживает всероссийская общественная организация «Опора России», общественные объединения инвалидов и пенсионеров. Есть несколько предпринимателей, которым действительно важно заниматься старшим поколением и которые готовы рассматривать в качестве сотрудников тех, кто хочет и готов работать в профессиональных услугах. Это медицина и бухучёт, потому что у пенсионеров есть опыт и знания. Это другая школа, в отличие от молодёжи, они не настроены на использование программ, которые ещё нужно уметь настроить.

– Светлана, а как у вас налажен сбыт продукции?

– Новогдную продукцию мы реализуем через маркетплейсы «Озон» и «Вайлдберриз», сейчас это основные каналы. Выполняем корпоративные и индивидуальные заказы, например, можем изготовить игрушку по рисунку ребёнка. Выставляем игрушки на продажу на всевозможных ярмарках, выставках и фестивалях, куда нас часто приглашают. Ещё мы вели продажу





– Как социальное предпринимательство повлияло на вашу жизнь? Что вы могли бы пожелать всем социальным предпринимателям?

– Мы соединяем с одной стороны широкий охват технологий хендмейд, которыми владеют наши подопечные, и современные технологии реализации, постановки и управления. Социальный бизнес – это навсегда. Когда ты находишься в этом процессе, жизнь не надо откладывать на завтра. учёбу, семью – всё нужно делать параллельно. Дети и супруг работают в проекте: дети – волонтеры, муж – с документацией.

Хочу пожелать социальным предпринимателям ничего не бояться и идти своей дорогой. Если хочешь помогать людям, если туда тянет, если есть внутренний голод, тогда можно и нужно заниматься. Не для моды, не из чувства долга. Это плохая мотивация. Социальное предпринимательство меняет жизнь к лучшему – вашу и подопечных.



ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА:

«Никогда не нужно останавливаться на достигнутом. Нужно идти вперёд, искать новые пути развития собственной личности, сотрудников и бизнеса»

Технический центр «Волин» специализируется на обслуживании и ремонте автомобилей всех производителей. ТЦ «Волин» – это гарантия качества обслуживания и современные технологии. Именно так считают клиенты не только Одинцовского района, где расположен сам технический центр, но и гости столицы и Московской области. Генеральный директор ТЦ «Волин» Ольга Селезнёва смогла стереть стереотипы о женской и мужской работе в области автомобильного бизнеса и доказать, что можно быть профессионалом своего дела, только если действительно стремиться к данной цели. Она рассказала нам, как начала свою деятельность, развивала техцентр и развивалась сама, а также о том, по каким стандартам работает компания.



– Организация имеет товарный знак, что, безусловно, является гарантом качества предоставления услуг. Какой путь был проделан вами от открытия автомойки до создания полноценного технического центра?

– В начале 2000-х годов ещё студенткой я нашла работу в строительном магазине в Одинцовском районе. Строительная организация, в которую входил магазин, принадлежала тогда ещё моему будущему супругу Владимиру. Все объекты техцент-

ра впоследствии были построены этой же компанией. На площадке было несколько ангаров и служебная мойка. В то время строительный бизнес развивался стремительно, но не менее стремительно росла сфера услуг. Мне было интересно включиться в работу по созданию сервиса альтернативного советскому, и я решила начать вести свой бизнес, взяв в аренду у строительной организации автомойку и шиномонтажную мастерскую. Компания, носившая тогда название «Торговая Сеть –

Подмосковье», была зарегистрирована в 2003 году. Позже она получила новое имя – «Волин» (производное от имён семьи Ольги Селезнёвой), и я зарегистрировала его как товарный знак, но пока предприятию нужно было учиться.

Цивилизованный и технологичный подход к обслуживанию автомобилей пришёлся местным клиентам по душе. Приехав на автомойку или шиномонтаж в первый раз, они возвращались, делились впечатлениями со знакомыми. Так начала

«ВСЕ МЫЛИ МАШИНЫ ВЁДРАМИ НА ДАЧЕ, У РЕКИ. НО ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ УСЛУГИ ЗАХОДИЛИ НА РЫНОК ИЗ-ЗА РУБЕЖА, И МЫ СТАЛИ СМОТРЕТЬ В ЭТУ СТОРОНУ. Я ПОМНЮ ПЕРВОЕ ОБУЧЕНИЕ, КОГДА НАМ ПОКАЗЫВАЛИ, КАК ПРАВИЛЬНО ДЕРЖАТЬ АППАРАТ ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ; ПОЯВИЛАСЬ БЕСКОНТАКТНАЯ МОЙКА, ОДНОКОМПОНЕНТНЫЙ ШАМПУНЬ. БЫЛО ИНТЕРЕСНО ВНЕДРЯТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, СТРЕМИТЬСЯ К ЧЕМУ-ТО ЛУЧШЕМУ», – ВСПОМИНАЕТ ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА.



расти база клиентов, а вместе с ней расширялись потребности автовладельцев. Все пожелания в техцентре аккуратно записывали в тетрадь. Традиция фиксировать замечания и пожелания сохранилась: при обзвоне клиентов после ремонта или обслуживания сотрудники колл-центра не только интересуются уровнем удовлетворённости работами и сервисом, но и просят высказать пожелания по дальнейшему развитию услуг.

Пожелания автовладельцев подтолкнули небольшую компанию к расширению бизнеса. Начали с малого – открыли небольшой кофейный отдел. Продолжили большим – в 2007 году было запущено новое здание автомойки и шиномонтажа, малого корпуса слесарного цеха. В 2008 году открылся малярно-кузовной цех (МКЦ), спустя два года – новый слесарный цех с приёмной зоной. В 2015 году появился новый корпус МКЦ. В 2018 году начал работу агрегатный цех, запущено обслуживание коммерческого транспорта, открыт учебный центр, способный вместить 40 человек.

– Вы стали победительницей конкурса «Леди-Бизнес Подмосковья» и представили депутату Государственной Думы Оксане Пушкиной свой проект нового учебного центра. В чём заключается новизна обучения молодых автомехаников?

– Во-первых, в современном и цивилизованном подходе к обучению молодых специалистов. Мы используем программу дуального обучения, где 70% знаний они получают на производстве при участии опытных наставников и тренеров. Во-вторых, применяем в работе самые современные технологии обслуживания и



ремонта автомобилей. Работаем напрямую с производителями автозапчастей и оборудования, производственная площадка техцентра является испытательным полигоном для иностранных партнёров. Также главным достоинством нового учебного центра является то, что на его территории работают не только жители Одинцовского городского округа, а собраны талантливые специалисты со всей России.

– 31 октября состоялась конференция «Аспекты сотрудничества бизнеса и системы средне-технического образования Московской области», где вы приняли участие. К каким соглашениям удалось прийти вам и другим участникам?

– Мероприятие стало площадкой для новых знакомств, обмена опытом и лучшими практиками работодателей во взаимодействии со студентами.

В результате проведения конференции участниками выработана и подписана резолюция, в которой все стороны мероприятия выразили готовность к дальнейшему сотрудничеству и определили ряд направлений в области обучения, наставничества, практик и профессиональных требований к знаниям и умениям выпускников.

– В сентябре вы официально стали «Леди-Бизнес Одинцово», и являетесь примером для женского предпринимательства, несмотря на то, что вами была выбрана мужская профессия, где вы смогли преуспеть. В чём заключается секрет такого успеха? Какие проекты помогли вам продвинуться на несколько шагов вперёд?

– Секрет простой – любить своё дело, коллектив и клиентов, выполнять свою





работу с максимальной отдачей. Никогда не нужно останавливаться на достигнутом. Нужно идти вперёд, искать новые пути развития собственной личности, сотрудников и бизнеса. Помогает в развитии и тесное партнёрство с международными партнёрами в области авторемонта. Мы стараемся не отставать и постоянно учимся, повышаем свой профессиональный уровень. Устройство автомобиля стремительно переходит в цифровую эру, поэтому надо держать руку на пульсе.

– Техцентр «Волин» входит в золотой фонд подмосковного автобизнеса. Вы тщательно следите за обучением персонала и соответствием качества оказываемых услуг. Можно ли «вырастить» молодого специалиста, только недавно окончившего обучение? Каким образом происходит подбор кадров в вашей компании?

– «Вырастить» молодого специалиста можно, но при условии желания и стремления самого выпускника профессионального учебного заведения. Подбор кадров происходит в несколько этапов. Первый – это прохождение теста из 150 вопросов, которые основаны на классических знаниях устройства автомобиля и прикладных дисциплинах. Затем – практическая работа: первое время проходит под присмотром мастера цеха или опытного наставника. В компании «Волин» действует дополнительная поддержка сотрудников. Помимо того, что выплаты за выполнение и перевыполнение плана дают персоналу заработок выше среднего по рынку (в среднем – на 15%), компания обеспечивает бесплатную диспансеризацию, страхование от несчастных случаев, занятие в собственном спортзале. В каждом корпусе есть кухня и комната отдыха, бытовые помещения, душевые. Сотруд-

никам предоставляется 50%-ная скидка на обслуживание автомобилей и другие бонусы.

– Вы активно поддерживаете детский спорт: открываете спортивную площадку для спортивного клуба, оказываете помощь в пошиве современной формы для софтбольной команды. Какие ещё проекты были поддержаны техцентром «Волин»?

– Мы поддерживаем сборную команду по софтболу «Калита» Одинцовской школы Олимпийского резерва в пошиве формы, где очень талантливые молодые девушки. В 2019 году они стали победителями Первенства России по софтболу среди возрастной группы 11-16 лет.

Также оказываем материальную поддержку девочке-инвалиду с диагнозом ДЦП, помогаем пройти плановое лечение и реабилитацию.





«Совместить несовместимое – это наша главная задача в выполнении своих работ»

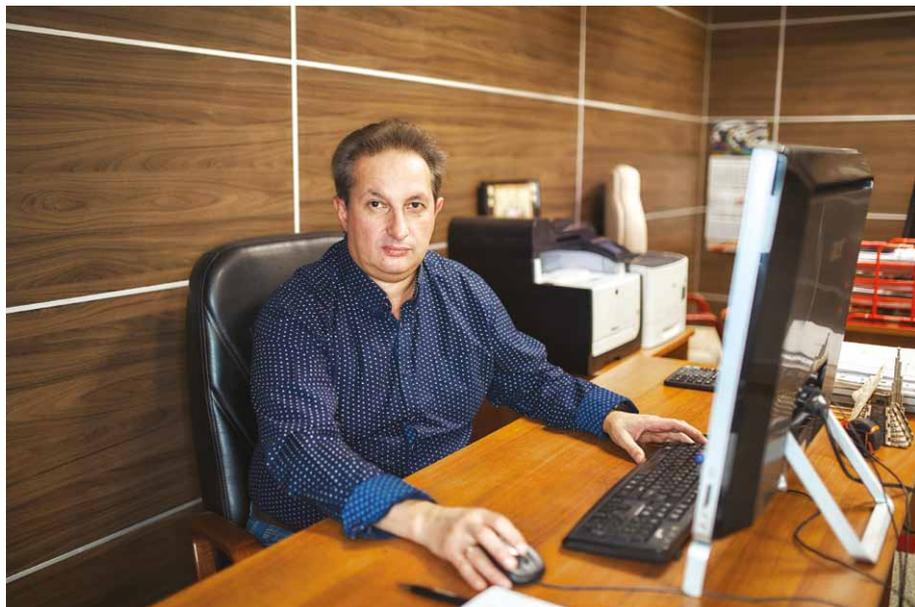
Реклама – это общеизвестный двигатель торговли, без которого не обходится ни один бизнес на рынке. Разнообразие рекламы позволяет любой организации подобрать оптимальное решение по соотношению цены и качества. Однако больший акцент всегда остаётся на визуальном рекламном контенте. Растяжки, вывески, баннеры – это то, без чего невозможно представить ни один современный город. Современная реклама не только привлекает к себе внимание, но и создаёт определённую архитектуру любого района.

«Дельфин – Ваш лоцман в море рекламы» – это именно тот слоган, который говорит сам за себя. О том, как создавалась компания, что помогает быть успешными в своей сфере, а также о том, как открыть для себя новые горизонты, рассказали Ольга и Игорь Лашевы, чьи стратегии ведения семейного бизнеса, основанные на взаимной поддержке и уважении, дают, безусловно, высокие результаты в работе.

– Как давно вы ведёте свою деятельность? Какие события дали определённый старт вашей организации?

– Компания существует на рынке уже более 10 лет. В 2002 году наша с супругом деятельность началась с кузницы, где работало более 30 человек. Мы арендовали небольшой ангар для изготовления изделий из металла. В течение двух лет мы успешно работали с разными заказами, но в 2004 году всё изменилось.

Одна из фирм попросила нас изготовить металлическую раму. Как выяснилось немного позже, она была предназначена для световой рекламной конструкции. Именно тогда нас и посетила идея попробовать себя в этой сфере. И как выяснилось позже – не зря. Мы стали ездить на крупные и международные выставки. Количество заказов превосходило наши ожидания. Именно так и появилась компания «Дельфин». Мы стали первой организацией в России, которая приобрела латексный станок. На наше производство приехала американская компания Hewlett-Packard, которая провела с нами ряд встреч по обсуждению эксплуатации латексного станка. В дальнейшем появились и другие зарубежные фирмы, которые были заинтересованы в его приобретении. Поскольку нашими основными заказчиками были бутики, мы стали внедрять новые технологии и но-



сители, на которых мог печатать этот станок. Чернила, которые используются для печати, полностью отвечают всем экологическим требованиям, что даёт возможность печатать для родильных домов, больницы, детских садов, поликлиник и школ.

– Как изменилась рекламная отрасль за последнее время? В чём это проявляется?

– За последние годы изменилась как сама концепция, так и технология изготовления продукции. Это, в первую очередь, связано с программами благоустройства. Так, в Москве и Московской области уже нет громоздких световых коробов и баннерных растяжек, но появились красивые объёмные буквы. Изменилась и сама технология производства. Если раньше исполь-



зовались люминесцентные лампы, которые долго нагревались и потребляли большое количество электроэнергии, то сейчас для выполнения этой же задачи используются светодиодные модули, которые потребляют минимальное количество электроэнергии. Такие технические решения, в первую очередь, помогают экономить самим заказчикам, в том числе и на бригаде монтажников, которая будет обслуживать рекламный модуль. Таким образом, повышается гарантийный срок службы, который теперь составляет 3 года.

– Большой спектр предоставляемых услуг в области рекламы не оставляет равнодушным ни одного клиента. Так какие услуги наиболее востребованы в настоящее время?

– Наверное, я выделю несколько рекламных модулей, пользующихся особым спросом у заказчиков: это объёмные вывески, постеры, которые устанавливаются на витринах торговых точек, навигационные модули, которые устанавливаются не только в крупных торговых центрах, но и в небольших торговых комплексах.

– Отрасль рекламы особенно конкурентоспособна. Она постоянно развивается с позиции не только технических решений, но и креативных идей. Как вы считаете, что самое сложное в вашей работе?

– Мы привыкли работать за пределами рамок и границ, а также приветствуем даже самые необычные заказы, которые прорисовывает дизайнер без технического понимания выполнения заказа. Креатив – это наша движущая сила, позволяющая достигать больших высот, развивать мышление и оттачивать свой уровень мастерства. Сов-





местить несовместимое – это наша главная задача в выполнении своих работ.

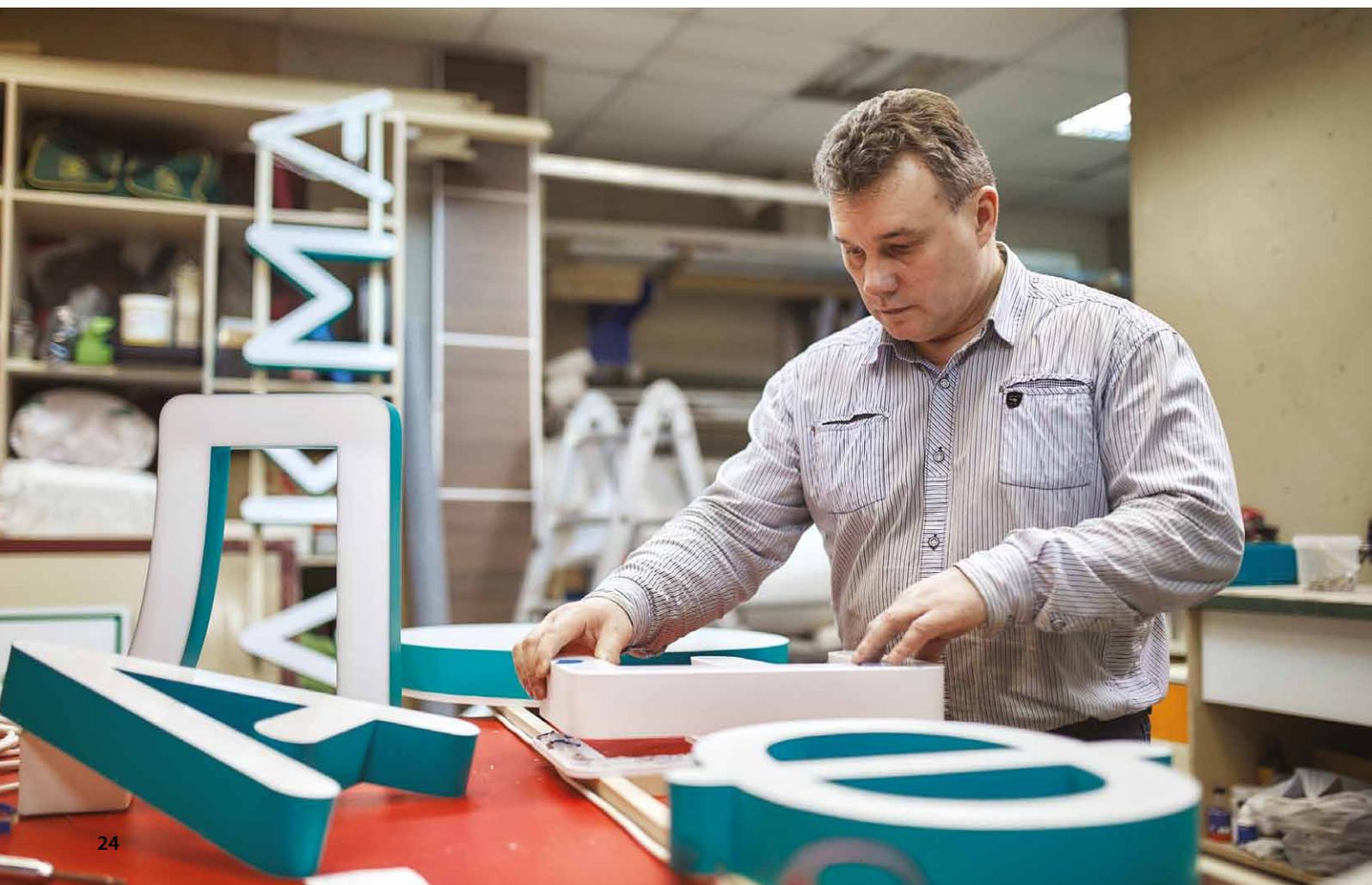
– Насколько быстро меняется индустрия наружной рекламы?

– На мой взгляд, до 2013 года она менялась очень быстро. Это было связано с внедрением новых технологий. Так, новые станки, приобретённые до 2013 года, остаются и в настоящее время. После 2013 года произошла некая стагнация во внедрении технических новинок, однако уже существующие

успешно продолжают модернизироваться.

– Как вам удаётся быть в курсе всех новинок? Ведь рынок предлагает широкий ассортимент станков, чернил, клеев?

– Каждый год мы являемся не только участниками выставок наружной рекламы, но и их посетителями, а современный мир специализированных журналов нам позволяет узнавать о новых технологиях работы от поставщиков. Мы любим принимать сме-





лые решения и внедрять новинки, как я уже говорила ранее: «Креатив – это наше всё!».

– Какие условия необходимы для успешного функционирования вашей организации?

– За большое количество времени нам удалось расширить базу постоянных клиентов, и мы, безусловно, благодарны им за выбор в нашу пользу. Наши клиенты, как и мы, постоянно развиваются, и мы идём бок о бок долгое время. Это, наверное, и есть самое главное условие: «Идти в ногу со временем, знать тенденции, а также быть дружной и сильной командой!».

– Несмотря на большое количество заказов, всегда находятся самые необычные и интересные. Какими они были у вас?

– Да, действительно. В 2013 году к нам обратился клиент, который собирался открыть мебельный магазин через 2 дня. Однако фабрика, поставляющая ему товар, не успела внедрить элементы рекламы в мебельные конструкции. Вся сложность поставленной задачи заключалась в том, что ранее с деревянными конструкциями мы не работали. Но мы с радостью взяли за заказ и успешно его выполнили. После чего у нас назрел вопрос: «А что, если мы откроем новое направление бизнеса, которое производило бы торговое оборудование под ключ?». Именно этот заказ позволил нам открыть новую сферу бизнеса. У нас появилась мебельная фабрика, которая создаёт дизайнерскую мебель. Также есть действующий покрасоч-

ный цех, где мы производим покрасочные работы МДФ и фурнитуры. Наша фабрика предлагает корпусную мебель как для дома, так и для офиса. На этом мы не остановились и шагнули вперёд. В 2014 году спрос на искусственный камень и элементы интерьера из него заметно вырос. Это и стало ещё одним нашим направлением. Изготовление столешниц из искусственного камня, выточка фигур стали нашими частыми заказами в этой области. За время существования компании мы научились работать с металлом, деревом, пластиком и камнем.

– Вам удалось многого достичь и стать экспертами в своей области. Какие планы вы строите на будущее?

– Нам удалось многого добиться только потому, что назад идти нельзя. Поэтому в наши планы входит: «Идти только вперёд!». Также мы планируем построить и запустить своё производство на собственной земле уже в этом году. Когда делаешь работу в радость, то её плоды не заставляют себя ждать.



МАРК МЕЛИХОВ:

*В каждый двор мы
вкладываем свою
энергию и желание
сделать жизнь
людей лучше*

Столица нашей страны и её окрестности преображаются с каждым годом. «Благоустройство территорий» – словосочетание, которое на слуху у каждого жителя региона. Однако немногие задумываются над тем, как проходят эти работы, в чём их специфика. Сегодня мы пообщались с генеральным директором строительной организации ООО «СМ XXI ВЕК» Марком Мелиховым и узнали о реализации земляных работ, об услугах по благоустройству территорий, о механизации строительных процессов, а также о проблемах строительной отрасли.

– В чём заключается специфика земляных работ? Насколько они востребованы и экономически выгодны?

– Это работы по разработке котлованов, устройству свайного фундамента, шпунтового ограждения. Они занимают важное место в нашем послужном списке.

На сегодняшний день эти услуги пользуются действительно высоким спросом. Объёмы строительства в Москве и Московской области растут, также крайне быстро застраивается Новая Москва. Что касается экономической выгоды, рентабельность земляных работ существенно отличается у различных подрядчиков, разброс в предложенных подрядчиками ценах может поражать и отличаться в разы.

– Чем же обусловлена разница в предложенных ценах?

– Я поясню. Наиболее существенная статья расходов в работах по разработке котлована – это вывоз и утилизация грунта, что составляет порядка 50% всей себестоимости. Мы добросовестно несём данные расходы, работаем только с легально оформленными полигонами и утилизируем грунт строго в соответствии со всеми государственными нормами. Все эти полигоны находятся в местах, удалённых от спальных районов и продовольственных предприятий. Мы призываем все строительные компании, которые занимаются земляными работами, нести социальную ответственность, соблюдать деловую этику и утилизировать грунт законно! Застройщикам следует быть бдительными в выборе подрядчика.





свою энергию и желание сделать жизнь людей лучше.

– Насколько пользуются спросом услуги по аренде техники? И в чём ваше конкурентное преимущество?

– Строительная техника в Москве и МО, разумеется, востребована, строительство ведётся активно. Рынок нуждается в поставщиках, которые способны самостоятельно обеспечить стройку необходимым количеством техники. Нашими конкурентными преимуществами здесь являются состояние техники, объём нашего автопарка и, самое важное, квалификация машинистов.

При заказе комплексной механизации от 10 единиц спецтехники контроль за техникой на объекте обеспечивают наши штатные менеджеры. Это специалисты, разбирающиеся во всех тонкостях работы тяжёлой техники и оборудования. С их помощью достигается синергетический эффект от работы машинистов, техника работает слаженно, повышается её производительность. Таким образом, мы, со своей стороны, прикладываем максимальные усилия для минимизации простоев техники, с которой зачастую приходится сталкиваться как по вине заказчиков, так и самих подрядчиков.

– Насколько выгодно сдавать технику в аренду?

– Рентабельность у разных компаний может также существенно отличаться. Многие поставщики с целью минимизации расходов нанимают слабо квалифицированный труд и пренебрегают регулярным обслуживанием техники. В итоге машинист 4 часа выполняет работу, которую опытный мастер своего дела выполнит бы за час-полтора. И то, если у этого «специалиста» в течение смены не сломается техника, на ремонте которой собственник решил сэкономить. Мы же в своей работе стараемся избегать таких сомнительных методов «оптимизации» расходов, делая акцент на скорости и качестве работ. В долгосрочной перспективе мы от этого только выигрываем. Качественно предоставленная услуга – залог долгосрочного сотрудничества. С 90% наших заказчиков мы в итоге заключаем долгосрочные контракты и осуществляем механизацию на протяжении всего жизненного цикла стройки. Довольны остаются все. На мой взгляд, успехов в этом деле можно добиться только так.

Хочется добавить, что время от времени мы сталкиваемся со случаями, когда заказчик проявляет излишнюю экономию. В период высокой загруженности стройки заказчик нанимает одну единицу техники для работы на нескольких участках. В результате, прорабы, работающие от лица заказчика, не могут поделить между собой технику, им приходится ждать, пока машина освободится, чтобы продолжить работу, снижается эффективность, увеличиваются сроки. В самом деле, такие методы экономии могут увели-

Коммерческое предложение с низкой ценой, как правило, говорит о том, что грунт не доедет до легального сертифицированного полигона. Для нас строительство – это, в первую очередь, ответственность перед людьми, перед обществом, перед будущими поколениями, и мы ждём такого же отношения от всех наших партнёров и конкурентов. Когда ты поднимаешь дом, ты ответственен за жизнь и безопасность всех потенциальных жителей этого дома, когда выполняешь земляные работы – за безопасность и здоровье всего города.

– Вы также сказали о благоустройстве. В чём специфика данного вида работ?

– Благоустройство – это очень важный этап строительства. От того, насколько красиво благоустроена территория, зависит эстетическое восприятие человеком объекта

недвижимости. Мы благоустраиваем парки, территории, прилегающие к жилым комплексам, школам, детским садам. На прогулки выходят жители домов с детьми, группы из детских садов. Наша задача – выполнить работы максимально качественно и красиво.

Мы укладываем дорожки, тротуары, устанавливаем различные большие и малые архитектурные формы, озеленяем территорию, устраиваем деревья, кусты, клумбы, скамейки, то есть делаем всё, чтобы прогулка была максимально комфортной и приятной.

Часто после завершения работ, когда мы с коллегами выходим на уже благоустроенную территорию с красивой брусчаткой и растениями, я начинаю задумываться, что с удовольствием жил бы здесь сам. В этот момент я понимаю, что поработали мы на «отлично». В каждый двор мы вкладываем





чить сроки строительства вдвое. Разумными эти методы уж точно не назовёшь.

– Расскажите, пожалуйста, с какими проблемами приходится сталкиваться вам и другим участникам рынка?

– Основная проблема, с которой сталкиваемся сегодня мы и другие компании – это дефицит специалистов, а именно специалистов рабочих профессий. Это, скорее, проблема экономики в целом, а не отдельных отраслей. Известно, что в России долгие годы наблюдается тренд: молодые люди склонны получать образование по

профессиям, которыми рынок перенасыщен. В результате, инженеров, проектировщиков, тех же экономистов и юристов на рынке труда гораздо больше, чем квалифицированных рабочих ручного труда.

Как-то наткнулся на статью HeadHunter: в список 15 самых дефицитных профессий на рынке труда, как ни странно, входят машинист крана, машинист экскаватора и другие профессии, связанные с нашей деятельностью. «Синие воротнички» продолжают оставаться востребованными, но тем не менее дефицитными кадрами. На наш взгляд, эта проблема должна решаться на законодательном и пра-

вительственном уровнях. Поскольку в нашей компании особое внимание уделяется качеству услуг, предоставляемых заказчику, нас эта проблема касается особо остро. Со своей стороны, чтобы содержать редкие квалифицированные кадры, мы предлагаем сотрудникам высокие конкурентные заработные платы и исключаем задержки по оплате.

Уверен, что государству нужно активно участвовать в решении этой проблемы, повышать престиж рабочих профессий, создавать для молодёжи стимул поступать в соответствующие учебные заведения. В строительстве, как и во всех других отраслях, результат во многом зависит от профессионализма рабочих.

– Какой миссии придерживается ваша компания?

– Наша миссия – улучшать качество жизни жителей нашей страны, обеспечивать их благоприятными и безопасными условиями проживания и деятельности, ставя во главу угла социальную ответственность и заботясь о состоянии нашей окружающей среды.

– Как вы относитесь к благотворительности?

– К благотворительности мы относимся очень трепетно. С каждым годом стараемся вовлекаться в это всё более активно. К примеру, недавно участвовали в реставрировании детского дома. На мой взгляд, здесь самое главное – не пренебрегать качеством, не делать работу спустя рукава. Для нас это не бесплатная работа, в качестве оплаты мы получаем удовлетворение от участия в улучшении жизни детей, пожилых людей и нуждающихся.

КЛИНИЧЕСКИЙ ГОСПИТАЛЬ «ЛАПИНО» – МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО!



Клинический многопрофильный медицинский госпиталь «Лапино», расположенный в элитном районе Подмосквья, в 15 минутах езды от МКАД, знаменит отличной медицинской базой, высочайшим уровнем сервиса и прекрасными специалистами. Именно здесь предпочитают проходить лечение звёзды российского шоу-бизнеса, общественные деятели и политики. Врачи «Лапино» проводят уникальные операции и с большой заботой и вниманием относятся к своим пациентам. О возможностях госпиталя и дальнейших планах его развития нам рассказала заместитель главного врача по лечебной работе клинического госпиталя «Лапино» ГК «Мать и дитя» Надежда Александровна Румянцева.

– Надежда Александровна, вы стояли у истоков создания «Лапино». Расскажите о создании госпиталя и его нынешних возможностях.

– Клинический многопрофильный госпиталь «Лапино» был открыт в 2012 году. Он является флагманским учреждением группы компаний «Мать и дитя» – одной из крупнейших частных медицинских компаний в России. Идейный вдохновитель и создатель сети клиник «Мать и дитя» – известный врач, акушер-гинеколог, академик Марк Аркадьевич Курцер. КГ «Лапино» – это огромный медицинский центр, в который входят и поликлинические отделения (для детей, взрослых, а также женская консультация), и стационар, где круглосуточно оказывают помощь пациентам с самой разнообразной хирургической и терапевтической патологией.



– В чём уникальность госпиталя?

– Мы занимаемся не только плановыми пациентами, но и принимаем любую экстренную патологию, что для частного госпиталя достаточно необычно. В дежурной бригаде у нас 16 специалистов разных направлений, на четырёх этажах госпиталя развёрнуты реанимационные палаты, принимающие пациентов разных профилей.

Чтобы у вас ни случилось, вне зависимости от времени суток, и в выходные, и в праздничные дни вы можете быть уверены, что мы поможем. Уровень медицинского сервиса и качество медицинских услуг «Лапино» соответствуют высоким международным стандартам, а многопрофильность, высокие технологии и оснащение госпиталя позволяют проводить все виды диагностики, консервативного и оперативного лечения.

– В вашем госпитале работают профессионалы высокого уровня. Расскажите о команде врачей. У вас дружный коллектив?

– Коллектив зависит от управления, от внутреннего такта, от культуры общения, внутренней интеллигентности. Тон всегда задаёт руководитель, он собирает возле себя людей близких по духу, способных перенять тон, стиль внутрикорпоративного общения и общения с пациентами. Сам Марк Аркадьевич Курцер всю жизнь занимается акушерством и известен своей школой. Он привёл с собой в «Лапино» команду врачей, в которой каждый доктор профессионально воспитан им лично. Практически все они проходили у него ординатуру, были его учениками, перенимали его хирургический и управленческий опыт. И это явилось неким центром, костяком нашей будущей команды. Каждый врач приходит к нам по рекомендации: либо мы делаем предложение топовым врачам, либо врачи приводят тех докторов, с которыми им комфортно работать. У нас очень хороший коллектив врачей с высоким командным духом, это чувствуют и очень ценят наши пациенты.

– В 2019 году клинический госпиталь «Лапино» стал абсолютным победителем народного рейтинга роддомов Москвы. За что родители любят ваш центр?

– В такой необыкновенный и трепетный для семьи момент, как рождение ребёнка, для родителей очень важно абсолютное доверие к врачу и уверенность, что в любой нестандартной ситуации помощь будет оказана незамедлительно. У нас комфор-

табельные родильные боксы, мониторы слежения за состоянием здоровья матери и плода в родах, круглосуточные функциональные и лабораторные исследования, отделение реанимации новорождённых и выхаживание недоношенных детей – всё это гарантирует безопасность матери и ребёнку. Приведу простой пример: в послеродовом периоде у мамы в связи с плохим сокращением матки начинается кровотечение. В роддоме, где не работают эндоваскулярные хирурги, эта ситуация может закончиться даже удалением матки. Но у нас круглосуточно присутствует такой специалист, поэтому женщина незамедлительно переводится в рентгенохирургическую операционную, где остановка кровотечения происходит бережным и щадящим способом. И, конечно, большую роль играют профессиональные и личные качества докторов: открытость и порядочность, готовность немедленно ответить на вопрос даже в нерабочее время, помочь с организацией любого медицинского процесса – вот она, основа длительных отношений врача и пациента.

– Кто ваши пациенты?

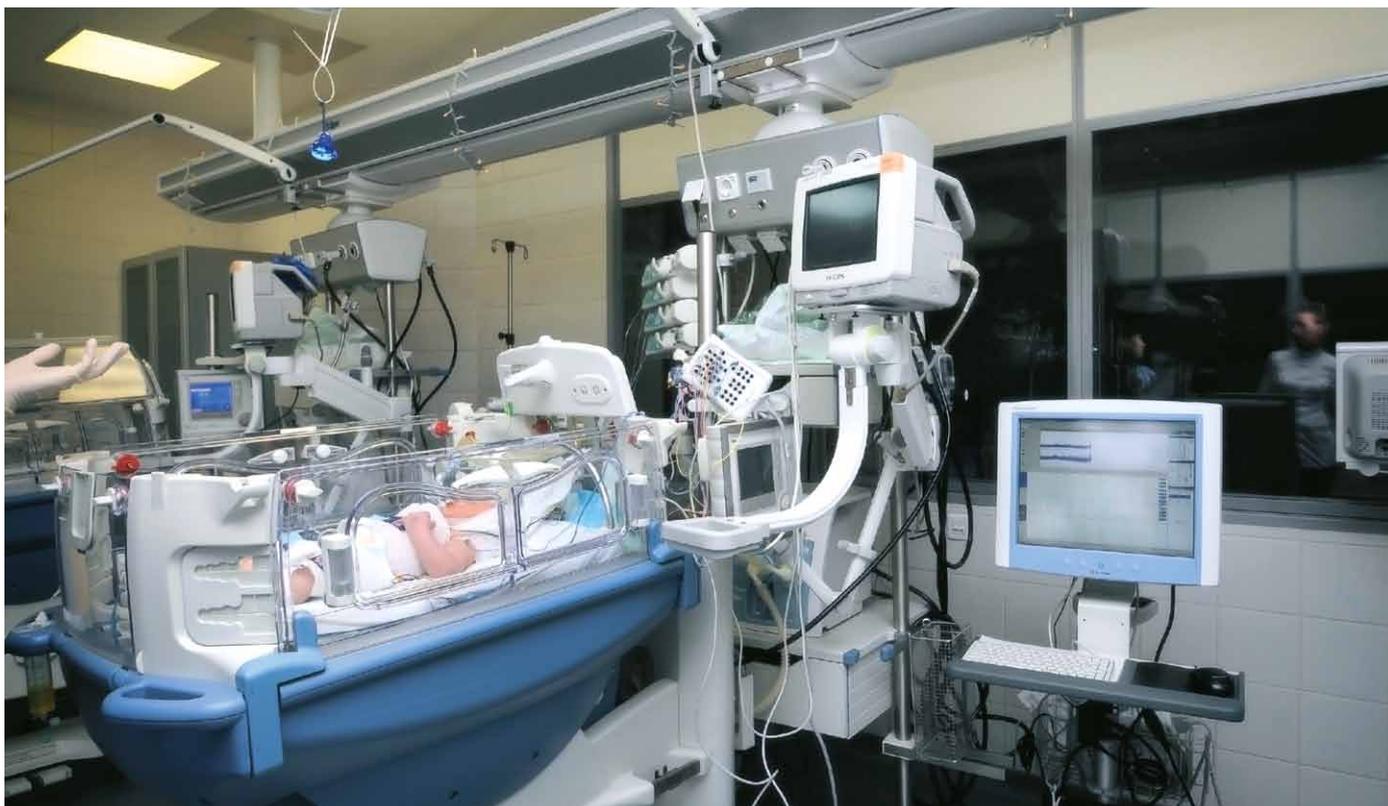
– Клинический госпиталь «Лапино» – это семейный центр для пациентов от рождения и до глубокой старости. Это и дети, и мужчины, и женщины всех возрастов. Очень большого профессионализма и терпения требует работа с пациентами пожилого и старческого возраста (80+), это часто и тяжело болеющие люди, нуждающиеся в особом подходе и постоянном наблюдении врача.

– Можно ли получить медицинскую помощь в КГ «Лапино» за счёт средств фонда обязательного медицинского страхования (ОМС)? Какие виды услуг пациенты могут получить бесплатно?

– Клинический госпиталь «Лапино» – частное медицинское учреждение. При желании любая частная клиника может подать заявку на выполнение государственного заказа по обеспечению медицинской помощи для населения. Такую работу оплачивают государство и страховые компании. Поданная заявка рассматривается государственными органами, которые принимают решение об оказании медицинской помощи по ОМС на основании очень многих факторов. Количество выделенных случаев всегда ограничено, потому что другие медицинские учреждения также участвуют в программе ОМС, и это справедливо, когда возможность работать есть у всех.

Если говорить о системе обязательного медицинского страхования, то КГ «Лапино» предоставляет для жителей Московской области специализированную и высокотехнологичную медицинскую помощь в определённых областях: ЭКО, гинекология, хирургия, травматология, урология и сердечно-сосудистая хирургия.

Есть виды деятельности, по которым клинический госпиталь «Лапино» предоставляет только платные услуги. Среди них – ведение беременности, роды, обследование в лечебно-диагностическом центре, услуги отделения эстетической медицины и реабилитации, детский стационар и другие услуги.



– В «Лапино» проводятся сложнейшие уникальные операции, операции будущего, одна из которых – по коррекции спинномозговой грыжи (Spina bifida), которая осуществляется прямо в утробе матери. Что это за операция?

– Фетальная медицина – это медицина будущего. Академик Марк Аркадьевич Курцер совместно с нейрохирургами ГБУЗ «Научно-практический центр специализированной медицинской помощи детям имени В. Ф. Войно-Ясенецкого Департамента здравоохранения города Москвы» первые в России начали выполнять операции по устранению дефекта – спинномозговой грыжи (Spina bifida) – внутриутробно, то есть у ещё не родившегося малыша. С момента первой операции, которая была сделана в стенах госпиталя «Лапино» в 2016 году, проведено уже 16 таких операций. Наши специалисты проходили обучение в швейцарской школе у профессора Мартина Мойли, который в Европе имеет максимальный опыт внутриутробной коррекции порока Spina bifida. Операция проводится до 25-й недели беременности и заключается в закрытии дефекта. Она состоит из 2-х этапов: акушерского и нейрохирургического. Задача акушеров – предоставить нейрохирургам поле для работы. Они должны войти в матку, подтянуть малыша, чтобы обнажить спинку, а нейрохирурги выполняют этап, закрывающий дефект. Ещё более сложный этап операции – это зашить матку так, чтобы не было отслойки плаценты,

отхождения околоплодных вод, и пролонгировать беременность минимум на 3-4 месяца. Это абсолютно ювелирная работа.

К нам обращаются пациенты со всей России, ведь мы даём этим малышам шанс на полноценную жизнь. После рождения все эти дети наблюдаются у нас, они обеспечены уникальными реабилитационными программами на базе «Лапино». Первые прооперированные у нас дети уже делают свои первые самостоятельные шаги.

– Какие ещё уникальные операции вы проводите в «Лапино»?

– Наш приоритет – это органосохраняющие и малоинвазивные операции. Марк Аркадьевич Курцер и его команда акушеров-гинекологов, эндovasкулярных хирургов, трансфузиологов, анестезиологов проводят уникальную операцию при вращении плаценты, позволяющую сохранить женщине матку, а значит, дать ей возможность подарить жизнь ещё нескольким детям. Малоинвазивные операции в абдоминальной хирургии, гинекологии, урологии, травматологии, отоларингологии с преимущественным использованием эндоскопических техник позволяют минимизировать восстановительный послеоперационный период. Наш госпиталь – единственный в России среди частных медицинских учреждений, где успешно проводят эндovasкулярные операции при по-

роках сердца у детей с первых дней жизни. Особого внимания заслуживает наше отделение фетальной (внутриутробной) хирургии, когда вмешательства проводятся у ещё не родившихся детей, в том числе лечение фето-фетального синдрома у близнецов, которое позволяет разделить кровоснабжение и тем самым дать возможность обоим детям развиваться нормально.

– Госпиталь открыт не только для больных, но и для тех, кто заботится о своём здоровье и красоте?

– Мы считаем, что красота всегда подразумевает под собой здоровье. На базе госпиталя «Лапино» уже 7 лет функционирует уникальное отделение реабилитации и эстетической медицины, которое работает по нескольким направлениям.

Забота о женщине начинается от процедуры по подготовке эндометрия к зачатию уникальными авторскими методиками, психологической и физической подготовки женщины к родам. Наши врачи также занимаются послеродовым восстановлением, профилактикой и лечением пролапса органов малого таза, в том числе, например, с помощью уникального пока для нашей страны электромагнитного кресла EMSELLA, когда женщину обучают управлять своими интимными мышцами.

Эстетическое направление включает все виды терапевтической косметологии и ухо-





да за лицом и телом, а также пластическую хирургию, причём все оперативные вмешательства проводятся в самых современных операционных госпиталя, а анестезиологическое пособие оказывают самые опытные анестезиологи.

Реабилитационное направление открыто для пациентов, перенёвших заболевание или травму. Мы предоставляем услуги врачей и инструкторов лечебной физкультуры, работают отделение физиотерапии и криосауна. Занятия с пациентами проводятся в специализированном зале, оборудованном тренажёрами с биологической обратной связью, позволяющими дозировать нагрузку для особых категорий пациентов.

– Бывают ли такие случаи, когда требуется консультация специалистов других клиник, возможно – зарубежных?

– Да, иногда возникает необходимость отправить пациента в специализированный центр (ВИЧ-центры, инфекционные больницы, центры гематологические, онкологические). В Москве очень много хороших клиник государственного и городского уровня, которым мы доверяем и с которыми сотрудничаем. Мы очень открыты, при необходимости приглашаем на консультацию врачей других медицинских учреждений, если нужно получить второе мнение или у пациента возникает желание дополнительно проконсультироваться. Мы готовы это сами организовать или принять врачей-консультантов по рекомендации пациента. Если речь идёт о серьёзной проблеме, это абсолютно правильно, это мировой стандарт.

– Как вы считаете, что самое главное в работе врача? И в чём заключается основная сложность профессии?

– Для меня в работе врача самое главное и самое сложное – огромное чувство ответственности. Когда непосредственно от твоих знаний и умений зависит жизнь другого человека – это непростая ноша, ведь нужно быть максимально собранным в критический момент и уметь быть равнодушным к себе и своим желаниям тогда, когда ты нужен другому человеку. Уверена, что врач обязан быть лояльным к поведению, вопросам, иногда завышенным ожиданиям пациента и даже его родственников. Всё, что кажется врачу абсолютно понятным и рутинным, для человека, в первый раз столкнувшегося с бедой, коснувшейся его лично или близкого человека, требует осознания, принятия и готовности решать проблему. Я не буду говорить о профессионализме и дисциплине, потому что в любой профессии – это обязательные требования, но, к сожалению, многим врачам иногда не хватает именно внутренней культуры и эмпатии.

Невнимательность, равнодушие, нежелание вникнуть в чужую проблему – это в нашей профессии абсолютно недопустимо.

– Какие дальнейшие планы по развитию госпиталя?

– Сейчас идёт строительство нового корпуса, который будет открыт в этом году, это даст нам не только новые площади, но и значительно расширит наши компетенции в таких областях, как кардиохирургия на открытом сердце, нейрохирургия, челюстно-лицевая хирургия, онкология, гемодиализ. Планируется открытие большого стоматологического центра для детей и взрослых.

– Что для вас и вашего центра является высшей оценкой качества работы?

– Когда пациенты, поверив в нас однажды, остаются с нами навсегда и рекомендуют наш госпиталь своим близким.





НОННА СУСЛОВА:

*«Мы лечим
руками, сердцем
и словом»*

Ритм современной жизни заставляет нас всегда оставаться в движении, чтобы всё успеть. «Движение – это жизнь, а кроме позвоночника никто так тебя не поддержит». И пусть эта фраза и кажется правдивой, но если в опорно-двигательной системе случается сбой, то поддержку могут оказать специалисты Одинцовской клиники «Аданая», стаж которых более 20 лет. Мануальная терапия, остеопатия, иглоукалывание, Войта-терапия и множество других техник, дающих надежду на выздоровление, – всё это находится здесь. О том, как создавалась медицинская клиника, какие методы диагностики и лечения она предлагает, рассказала генеральный директор Нонна Сулова.

– У вашей компании очень интересное название! Ассоциируется с богиней, о которой не написано в греческой мифологии...

– Адонай – могущественный Архангел, обладающий правом борьбы со злом. Он помогает людям противостоять ему. Наше название более глубокое, на самом деле это аббревиатура. Ведь прежде, чем открыть в городе клинику, мне пришлось понять, какие области медицины были бы более востребованы, найти новые направления, подобрать костяк специалистов, разделяющих мои взгляды и, наконец, подготовить план по реализации бизнес-идеи. В жизни у меня наступил такой период, когда понимаешь, что необходимо сделать выбор либо в пользу работы в государственных структурах, либо начать свой бизнес. Однако в силу возраста я понимала, что, если пойду в государственное учреждение, потом открывать свой бизнес будет слишком поздно, и мне придётся забыть о собственном деле. Я взвесила все «за» и «против» и решила открыть клинику, несмотря на опасения и давящее чувство ответственности за финансовое благополучие – как своё, так и будущих сотрудников.

Тем более что у нас с мужем есть родители преклонного возраста и четверо детей, которые нуждаются в нашей помощи, а теперь уже и внуки.

Так совпало, что в момент поиска специализации будущей клиники в Москве проходила выставка здравоохранения, где я познакомилась с Михаилом Бобырем – замечательным человеком, который владеет клиникой в Москве, специализирующейся на лечении заболеваний опорно-двигатель-

ного аппарата. Он предложил мне открыть клинику по франшизе в Одинцово, потому что именно здесь никто серьёзно не занимается проблемами опорно-двигательного аппарата. В Министерстве здравоохранения были удивлены нашим решением, ведь медицинских клиник там много. Но я знала, что с моим подходом в лечении опорно-двигательного аппарата мы будем первыми.

Вот так и открылся центр. А как появилось название? В этом слове слилась надежда на

«БИЗНЕСОМ Я ЗАНИМАЮСЬ С ФЕВРАЛЯ 1999 ГОДА. БЫЛА ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ, ДО ЭТОГО РАБОТАЛА В ВОЕННОМ ГОСПИТАЛЕ, ЗАТЕМ 8 ЛЕТ РАБОТЫ В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ. Я ВЫРОСЛА ИЗ ОБЫЧНОГО МЕНЕДЖЕРА ДО КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА. ЭТОТ ОПЫТ И ДАЛ МНЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЯТЬ, ЧТО Я МОГУ ОТКРЫТЬ СВОЁ БОЛЕЕ СЕРЬЁЗНОЕ ДЕЛО».



выздоровление. С чистой душой мы боремся со злом болезни, от а до я применяем все свои знания. Я изменила имя ангела, в названии мне не хотелось ничего отрицательного, хотелось, чтобы каждая буква была в ответе за задуманное, был смысл, поэтому изменила на положительное «да» – мы вам поможем; и, наконец, возвращаем утраченное «на» – здоровье! Так и появилась «Аданая».

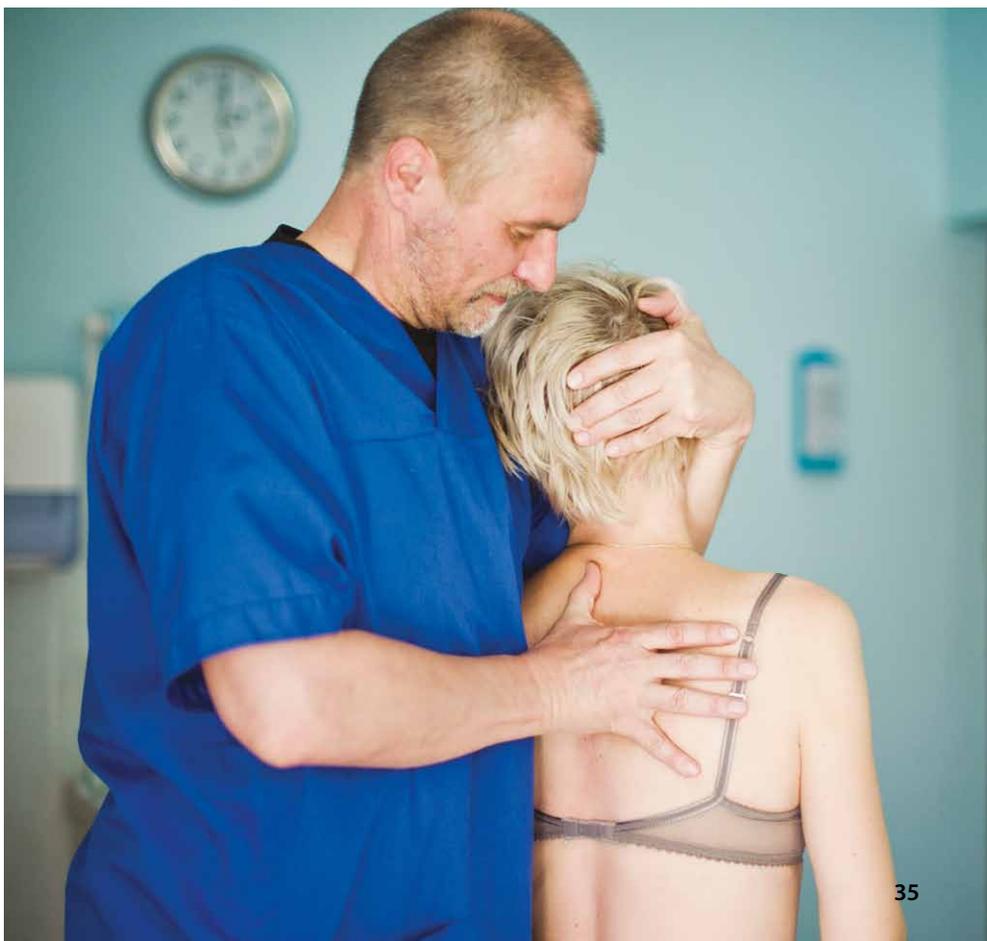
«ОРГАНИЗМ – ЭТО КАК КОРАБЛЬ, ЕСЛИ ГРУЗ НА ОДНОЙ СТОРОНЕ, ОН МОЖЕТ И ЗАТОНУТЬ, А ПОЗВОНОЧНИК – ЭТО ТОТ КИЛЬ, КОТОРЫЙ ЕГО УДЕРЖИВАЕТ РОВНО».

– Подбор медицинского персонала – очень ответственная обязанность руководителя. Как вы с ней справляетесь?

– Так сложилось, что большую часть своей профессиональной деятельности я работала с военными врачами. Видя их ответственность, предпочла набирать мужскую команду из числа бывших военных врачей. Получилась команда грамотных специалистов с огромной практикой. Сейчас я набираю и молодой персонал, который в моей клинике учится у более опытных профессионалов своего дела. А вообще, я не ищу врачей, они приходят к нам сами, и НАШИ остаются.

– Какие болезни опорно-двигательного аппарата бывают, и как их лечить? Кому стоит к вам обращаться?

– Я всегда сравниваю нашу опорно-двигательную систему с домом. Позвоночник – это основа нашего организма, его стержень, но «фундаментом» всегда являются стопы. Какой фундамент, такой и дом, такое и здоровье у человека. Заболевания, такие как сколиоз, артроз, кифоз, нарушение осанки, в 80% случаев являются следствием плоскостопия. Плоскостопие – причина





смещения органов, отсюда нарушения функций, застойные процессы в организме.

К нам приходят пациенты после различных травм, в том числе и родовых, с проблемами позвоночника и суставов, исправить осанку и решить вопросы с плоскостопием, снять мышечное напряжение и избавиться от панических атак, поставить правильный диагноз в неразрешимой ситуации и грамотно подобрать лекарственные препараты. Даже в самых трудных ситуациях мы помогаем найти правильное решение. Лечим мы всех, кто в нас нуждается – от грудных детей до пациентов «серебряного» возраста.

– Какими способами в вашей клинике диагностируется состояние опорно-двигательного аппарата?

– У нас есть стабилметрическая платформа, на которую стоит только встать, и сразу будут видны такие нарушения, как сколиоз, плоскостопие, смещения и другие дисбалансы. Она предназначена для оценки функции равновесия и создания биологической обратной связи по опорной реакции. Интересно, что пациенты сразу сами видят свои отклонения, а это очень важно.

Кстати, такая стабилметрическая платформа находится в Москве в павильоне «Космос», на территории ВДНХ. Оказываются, именно её используют для тестирования и подготовки космонавтов.

– Какие ещё направления медицины успешно функционируют в клинике?

«У НАС В КЛИНИКЕ ЕСТЬ ГЛАВНЫЙ ЗАКОН: «НЕ НАВРЕДИ!». КТО ЕГО ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ, ТОТ И ОСТАЁТСЯ У НАС РАБОТАТЬ».

– Ортопедия, неврология, кардиология, гинекология и диетология.

Несмотря на то, что позвоночник и стопы – это основа нашего организма, бывает так, что боли в них вызваны другими проблемами. Например, мигрени могут зависеть не только от состояния позвоночника, но и быть связанными с сосудами головного мозга. А состояние сосудов – это неврологический профиль.

Боли грудного отдела тоже не всегда бывают связаны с позвоночником, тогда необходима консультация кардиолога. Боли в пояснице у женщин могут быть проявлением гинекологических заболеваний. Также у нас успешно ведёт свою работу терапевтическое отделение. А лишний вес – это нагрузка на позвоночник.

С 2020 года мы запустили новые направления – Бобат- и Войта-терапия. Они применяются для детей любого возраста и взрослых с такими двигательными нарушениями, как детский церебральный паралич, атрофия мышц, кривошея, сколиоз, последствия травм и инсультов, генетические заболевания, косоглазие, акушерские параличи, задержка психомоторного развития. В случае работы с детьми методика позволяет обучить маму самостоятельному применению упражнений в домашних условиях.

– А сколько лет существует «Аданая»? Много ли специалистов сменилось в клинике?

– Мы работаем уже почти 8 лет. У нас 7 специалистов, которые работают с момента основания клиники, и 4 специалиста, которые уходили и вернулись к нам обратно. Потока кадров, как такового, у нас нет: остаются НАШИ врачи.

– Вы хотели создать уникальную клинику. Как вы считаете, справились с задачей?

– Наше отличие в том, что мы лечим руками, сердцем и словом. Гирудотерапия, физиотерапия, гомеопатия, иглоукалывание, биопунктура – это наши сильные стороны. Ведь можно расставить иголки по всей спине, а результата не будет. А можно поставить одну иголку, но именно туда, куда действительно нужно, и результат будет очевиден уже через несколько минут!

Человек может сам выйти из состояния болезни, необходимы лишь нужные слова, чуткие руки, грамотные методы: прикладная кинезиология, остеопатия, мануальная терапия и дополнительные методики.

– Давайте теперь от врачей перейдём к пациентам. Одиноково – город большой, и здесь действительно много клиник –

и государственных, и частных. Как конкуренция – сказывается или нет?

– На сегодняшний день – да, но, скорее всего, это экономическая проблема. В стране существует тенденция перехода медицинских центров на работу по ОМС, однако я пока не хочу переходить на эту систему. Мы ещё справляемся с тем, что имеем, да и нагрузка на врачей может стать заметно выше, что может сказаться на эмоциональном состоянии и здоровье специалистов.

В 2016 году я погрузилась в направление социального предпринимательства, стала членом «Опоры России». Объединение предпринимателей помогает решать системные вопросы, развивать и продвигать свой бизнес, а самое интересное для меня – это создавать совместные социальные проекты. В рамках социального проекта у меня работают врачи пенсионного и предпенсионного возраста. Это не единственный проект, я люблю детей и стариков, и все мои проекты направлены на оказание помощи именно этим категориям.

– В частной медицине существует такое понятие «средний чек», ведь от этого зависит зарплата персонала.

– У нас такой практики не существует. Наши специалисты, общаясь с пациентом, внимательно выслушивают все его жалобы, при необходимости составляют программу диагностики, а затем совместно с пациентом составляют наиболее подходящую схему лечения. Мы предлагаем пройти у нас курс того или иного лечения, а «быть или не быть лечению?» каждый пациент решает

сам, исходя из своих внутренних убеждений и финансовых возможностей. Понимаете, есть определённые стандарты, которые мы соблюдаем. И пусть мы лечим по-другому, но соблюдать стандарты мы обязаны. А ещё, учитывая возраст наших специалистов, мы всегда оставляем достаточно времени, чтобы врач мог спокойно заниматься любимым делом.

– Бывает ли так, что вы помогаете людям, а они остаются недовольны?

– Да, к сожалению, такое встречается – редко, но встречается. Иногда люди думают, что без собственных усилий пациента врач должен вылечить его за один раз. Но так практически не бывает: необходимо слушать и выполнять рекомендации врача. Спина требует совместного лечения – «врач + пациент». Например, был у нас такой случай, что после сеанса мануальной терапии пациент решил проверить, встали ли на место позвонки, начал делать резкие движения, и его спину опять скрутило. Он обвинил нас в неправильном лечении. Или – когда пациенту уже далеко за 50 лет, и он не одно десятилетие ходил с большой спиной, таблетками снимал болевые симптомы, не лечил спину. Облегчение боли не лечит причину, а убирает рефлекторный мышечный спазм, расслабляет мышцы и высвобождает зажатый нервный корешок. К сожалению, не все понимают, что на ранних стадиях любое нарушение исправить намного проще, чем в запущенном состоянии.

Вообще, для решения сложных случаев у нас существуют консилиумы, где каждый

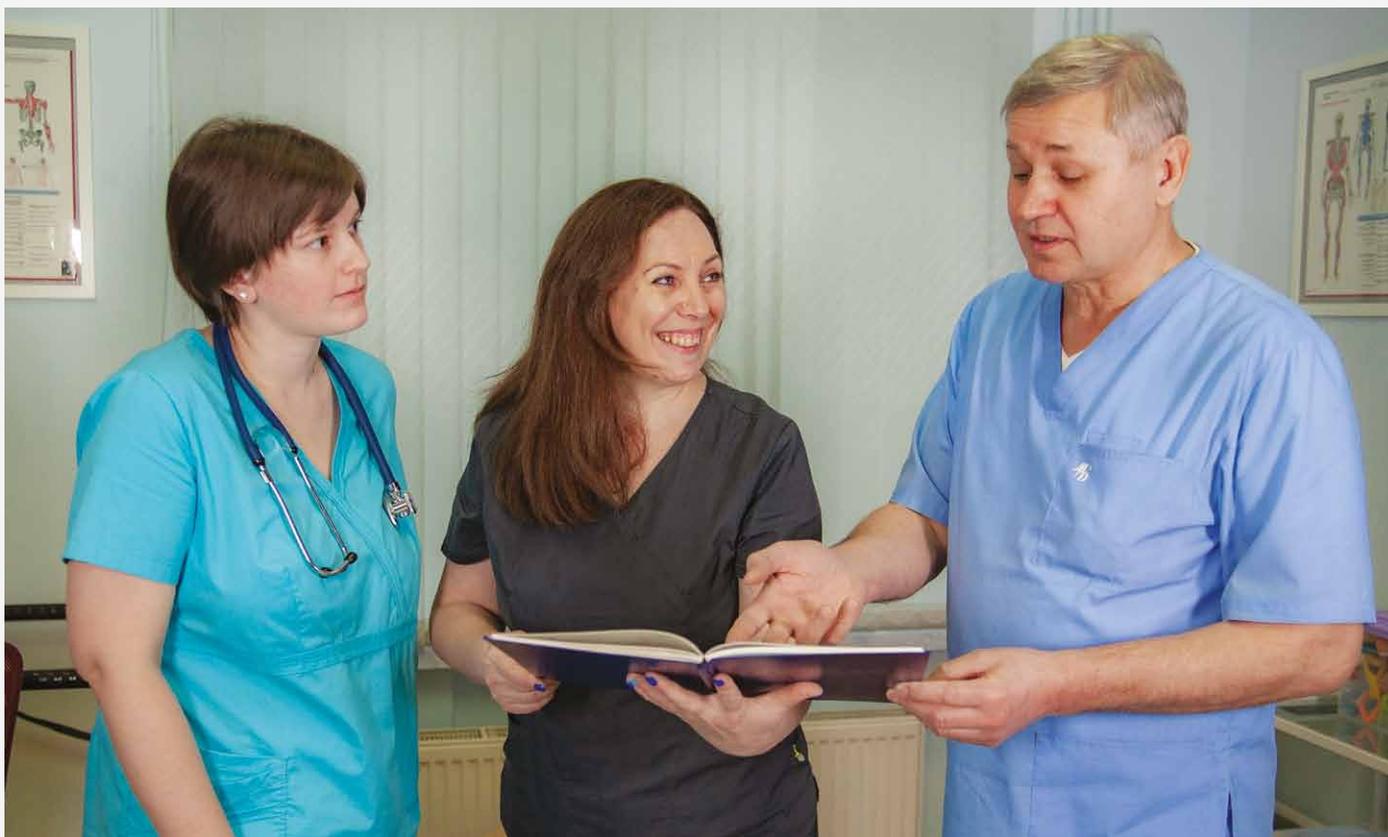
врач даёт свою оценку и у нас складывается общая картина. Мы не оставляем пациента наедине с болезнью, мы делаем всё, чтобы пациент ушёл довольным иногда даже за свой счёт. Мы лечим руками, сердцем и словом!

– У вас есть постоянные клиенты, которые ходят сами, а также приводят родственников и знакомых?

– Большинство наших пациентов приходят по сарафанному радио, и если мы записали пациента к нужному специалисту, то, как правило, его и начинают рекомендовать. А зачастую это и является фатальной ошибкой. Болезни у всех разные, даже если и похожи на первый взгляд. Поэтому один и тот же специалист не может помочь всем без исключения. Здесь необходимо обратиться именно в клинику, мы сами подберём специалиста, а значит, вы получите грамотное лечение.

– Какие виды рекламы вы используете для популяризации клиники и её услуг?

– У нас одна реклама – бегущая строка, которую можно увидеть со стороны дороги, вот и всё. Раз в год мы снимаемся в программе у нас на Одинцовском телевидении и печатаемся в местных изданиях. Самая лучшая реклама – это моя активная деятельность. Я и мой коллектив активно участвуем в жизни нашего города, выступаем на благотворительных и социальных проектах, помогаем семьям детей-инвалидов, многодетным семьям и семьям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, и это моя главная реклама.



ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ»: СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ, ВНЕДРЯЯ ИННОВАЦИИ

В 2020 году ЗАО «Матвеевское» исполняется 60 лет. Предприятие занимается производством овощей и молочной продукции наивысшего качества на самом современном оборудовании. Земельные угодья ЗАО «Матвеевское» находятся в Одинцовском и Можайском районах Московской области. На протяжении всех лет предприятие славится высокими урожаями тепличных овощей и высококвалифицированным кадровым составом. О том, как хозяйство вписалось в новую экономическую действительность, и какие трудности встречались на пути к успеху, рассказали работники предприятия.

– Большинство советских колхозов и совхозов прекратили существование в начале 90-х, а ваше предприятие не только выжило, но и процветает. Благодаря чему и кому хозяйство удачно вписалось в новую экономическую действительность?

– Первый и самый важный фактор: мы помним свою историю, благодаря опыту нами была создана хорошая база до 90-х годов. И в 90-е годы мы ничего не разрушали, наоборот, попытались сохранить то лучшее, что было при социализме. За всем этим стоят люди – главное богатство предприятия. Большинство сотрудников работают на предприятии с 18 лет, имеют солидный опыт и широкое познание в своём деле.

Второе: мы идём в ногу со временем, не боимся пробовать и внедрять новые технологии. Мы не разрушали, не уничтожали и не уходили от своей истории, просто обновили, внедрили новые условия и технологии. В 2005 году в ЗАО «Матвеевское» введены в эксплуатацию 2,7 га голландских теплиц для выращивания томатов. В 2007 году был построен и введён в действие завод по переработке молока и выпуску кисломолочной продукции. В 2015 году осуществлено строительство нового комплекса современных теплиц



площадь 3 га. На сегодняшний день износ основных фондов составляет не более 30%.

– Тепличный комбинат ЗАО «Матвеевское» производит 2500 тонн экологически чистых огурцов и томатов в год. Какие сорта у вас культивируются и почему? Сотрудничаете ли с селекционерами и планируете ли пробовать какие-то новые сорта? Применение каких технологий позволяет из года в год повышать урожайность?

– Под овощами занято: огурцы – 3 га, томаты – 2,5 га. В последние годы культивируем и производим гибриды огурцов фирмы «Гавриш», до этого брали голландские гибриды, испытывали их, наблюдали. В этом году перешли на семена селекции «Гавриш». Если голландцы семеноводство ведут в Африке, в Арабских Эмиратах, то селекционеры «Гавриш» производят свои семена в Крыму. Огурцы у нас – Киборг и Лютый. Сейчас в торговле идёт тенденция на короткоплодные сорта. Огурчик должен быть короткоплодный, пупырчатый и вкусный. И вот эти 2 гибрида чётко соответствуют всем требованиям.

У нас есть такой томат как Т 34. Он сливовидный, среднего размера, красивый, плотный и вкусный, цвет – красный.

Многие теплицы и комбинаты перешли на партенокарпические сорта и гибриды огурцов. Но сейчас торговые точки просят у нас пчелоопыляемые огурцы, потому что они вкуснее. И может быть, мы рассмотрим это направление, специалисты и работники есть. Тем более даже есть своя пасека.

У нас современные теплицы, каждый год внедряем новые технологии. Под томаты в прошлом году мы поставили лотки: когда томаты лежали на земле, то меньше хранились, а теперь они находятся в хороших условиях, не болеют, и, конечно, урожай повысился.

– Где вы реализуете вашу овощную и молочную продукцию, с какими сетевиками сотрудничаете?

– Мы сотрудничаем с торговой сетью «Глобус», в Одинцовском районе у нас есть собственные торговые точки – 2 магазина и 6 тонаров. Ежедневно ведётся выездная торговля по 8 маршрутам: в Барвихе, Одинцово, Переделкино, Жаворонки, Власихе, Назарьево, Краснознаменске, Лесном городке. Также нашу продукцию реализуют в Можайске, там мы недавно открыли собственный магазин по просьбе жителей.

Несколько частных детских садов используют нашу продукцию: молочные продукты и овощи. Это показатель высокого качества, потому что они выдвигают высокие требования к тому, чем питаются дети. Такие детские сады пользуются большим успехом из-за питания, родители отправляют туда своих детей, чтобы поддержать их иммунную систему.



– Вы намеренно отказались от химикатов при защите своих растений от вредителей и используете насекомых-энтомофагов, разводимых в собственной лаборатории. Это дань моде на экологию и возможность получать призы на престижных международных конкурсах? Или вы считаете, что именно такие методы экономически оправданы и являются будущим растениеводства?

– Биолaborатория у нас существует 25 лет. Мы выводим таких энтомофагов, как фитосейулюс, амблисейус, галлица, афидиус, энкарзия. Это естественные враги вредителей растений. Пока на прилавках магазинов в нашей стране продукция, выращенная с применением биозащитных технологий, является редкостью в силу своей дороговизны. Однако в ЗАО «Матвеевское» избегать химии в растениеводстве считают делом чести, ведь они кормят людей. Применяем в тепличном комплек-

се биологические препараты «Алирин», «Гамаир», «Планриз». Также выращивание культур у нас производится на кокосе – это натуральный субстрат, экологически чистый.

– Расскажите ещё про своих «импортозамещающих» воронежских шмелей. Насколько широко такие методы сейчас применяются в мире и в России?

– Томаты являются самоопыляющимися растениями, но всё же необходимо дополнительное опыление, чтобы получить повышенную урожайность. Дополнительно опылять можем только шмелями: пчёлы не подходят, так как у них короткий хоботок. Шмелей раньше брали израильских, но несколько лет назад перешли на воронежских. Во-первых, они ближе, во-вторых – дешевле. И работают они даже лучше, чем израильские. Нужно стремиться, чтобы всё было своё.





– Расскажите о своём ассортименте и оригинальных разработках, таких как сыр «Матвеевский».

– Мы производим более 20 видов молочной продукции. Если взять наш сыр «Матвеевский», то вы почувствуете запах настоящего сыра. Молоко как сырьё идёт только из дочернего предприятия ЗАО «Матвеевское» – это ЗАО «Сокольниково» Можайского района. Можайский район граничит с Калужской областью, на зелёных лугах, на шикарных полях выращивается вся наша кормовая продукция, имеется дойное стадо из 800 голов. Брали биохимию крови у животных. У них шикарно сбалансированный

состав крови, всех элементов и витаминов, коровы полностью здоровы. В результате – очень хорошее сырьё, потому что идёт от здоровых животных. Стадо безлейкозное: за 20 лет не было выявлено ни одного случая лейкоза.

Молоко попадает к нам в чистейшем виде, потому что на фермах поставлены современное оборудование, холодильники, хорошие доильные молокопроводы. Далее продукция поступает на завод, где поставлены современные очистители воздуха во всех воздуховодах, стоят бактерицидные лампы, чтобы из внешней среды не проникли никакие бактерии.

И ещё у нас уникальная технология: это наша российская технология нормализации и пастеризации молока. Молоко разбивается до молекул, а потом соединяется в нужных пропорциях, чтобы жир был нормальный – 3,2 и 3,4%. Мы успели оформить на ЗАО «Матвеевское» патент на производство, и оно сохранилось у нас в России. Мы единственное предприятие, кому разрешена продажа сырого молока. ЗАО «Сокольниково» по просьбам наших покупателей получило это разрешение и торгует разлитым молоком. Проверяет нас Роспотребнадзор ежемесячно, в любое время.

К нам даже встают в очередь для откорма животных, приезжают из Краснодарского края, из Воронежской области. Едут за нашими бычками, потому что они безлейкозные, чистые; у нас сильные хорошие животные. Мы начинаем сейчас кооперироваться, обмениваться, и это очень хорошо для российского производства.

– Вы создаёте продукт высокого качества, но есть конкуренты, которые сокращают издержки, делают менее качественно и от этого дешевле. Понятие качества достаточно гибкое, люди просто не могут отличить некачественный продукт и выбирают то, что дешевле. Расскажите, чем опасно такое непонимание для здоровья людей?

– Сейчас нас тормозит то, что нам трудно конкурировать в свободных сетях с импортной продукцией. Мы производим только натуральную продукцию без пальмового масла, без сухого молока. Так как она выше



по качеству, то и себестоимость, естественно, тоже выше. К сожалению, натуральная продукция неконкурентоспособна, поэтому нам очень хочется, чтобы у нас была отдельная сеть с «настоящей» продукцией без примесей.

Хотелось бы провести грань между не натуральным, но дешёвым и качественным, но подороже. Чтобы потребитель знал: эта продукция из восстановленного сухого молока или с добавлением сухого, а вот эта молочная продукция идёт на основе пальмового масла. Чтобы покупатель видел и понимал, почему такая разница в ценовой политике.

Желательно, чтобы правительство своим постановлением разделило продукцию на 3 части, чтобы человек, приходя в магазин, понимал, где и что берёт.

Вы знаете, что у большинства фермеров нет специализированных быстро охлажда-

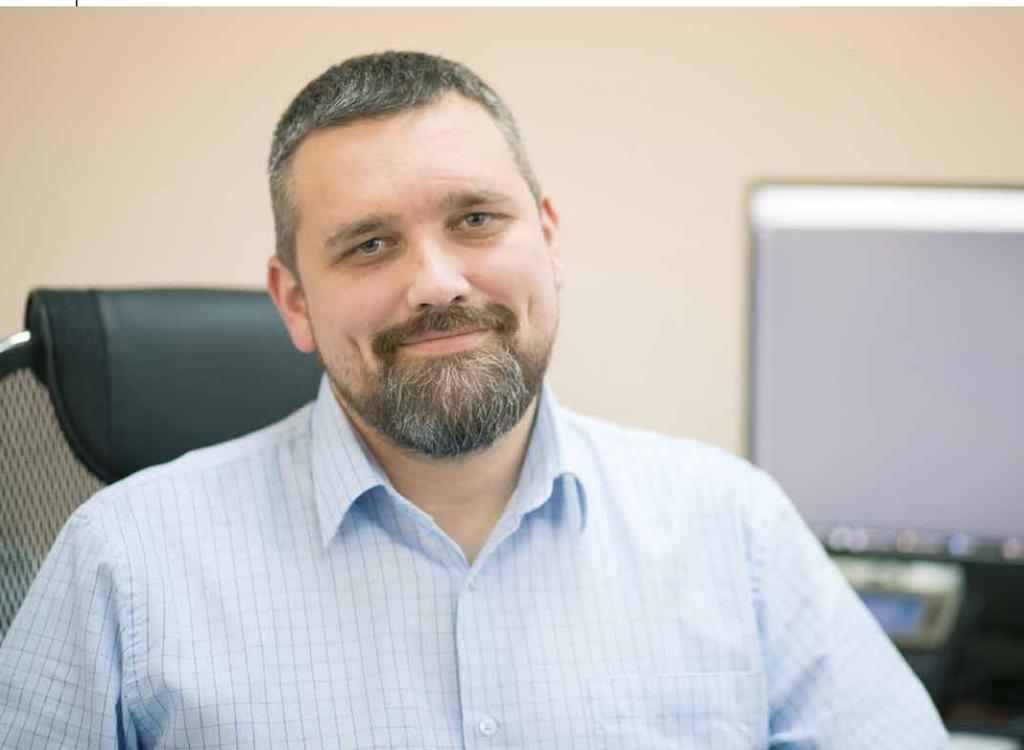
ющих холодильников, какие есть у нас на предприятии? Быстрое охлаждение молока не даёт развиваться бактериям. Если у фермера 10-20 коров, пока он их подоит, разольёт молоко, а это размножение бактерий в геометрической прогрессии. И неизвестно, проверяют ли фермерское молоко, делают смывы или нет. Очень хотелось бы, чтобы люди действительно понимали, что большие предприятия с хорошей оснащённостью и специализированным оборудованием намного лучше, чем фермерские хозяйства. Для меня слово «фермерский» – это как красная тряпка для быка, потому что там сильная бактериальная флора, которой не должно быть.

Наша продукция должна продаваться в более высоких сетях, таких как «Азбука Вкуса», «Гурман».

Беседовала София Коршунова



В 2007 ГОДУ БЫЛ ПОСТРОЕН И ВВЕДЁН В ДЕЙСТВИЕ ЗАВОД ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МОЛОКА И ВЫПУСКУ КИСЛОМОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ. ПРОЕКТНАЯ МОЩНОСТЬ ЗАВОДА – 20 ТОНН ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА В СУТКИ; ОН ОСНАЩЁН НОВЕЙШИМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ МОЛОКО НАИВЫСШЕГО КАЧЕСТВА. КАЧЕСТВЕННАЯ, ЗДОРОВАЯ МОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ДЛИТЕЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ И НЕ СОДЕРЖИТ КОНСЕРВАНТОВ И АРОМАТИЗАТОРОВ. ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОЛОЧНОГО ЗАВОДА СЫРЬЁМ И СОЗДАНИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ ПЛЕМЕННОГО ЖИВОТНОВОДСТВА В 2002 ГОДУ ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ» ПРИОБРЕЛО ОБАНКРОТИВШЕЕСЯ ХОЗЯЙСТВО В МОЖАЙСКОМ РАЙОНЕ ЗАО «СОКОЛЬНИКОВО». ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА «СОКОЛЬНИКОВО» БЫЛА ВОССТАНОВЛЕНА: ВЫПЛАЧЕНЫ ПОЛНОСТЬЮ ДОЛГИ, ОТРЕМОНТИРОВАНЫ ФЕРМЫ, И МОЛОЧНОЕ СТАДО КРС ПЕРЕВЕДЕНО ТУДА. БЫЛ ПОСТРОЕН СОВРЕМЕННЫЙ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС, ГДЕ ВНЕДРЕНА НАУЧНО ОБОСНОВАННЫЕ МЕТОДЫ УЛУЧШЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ ЖИВОТНЫХ. СЕЙЧАС БЛАГОДАРЯ ГРАМОТНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИМЕЮЩЕЙСЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ, СТРОГОМУ СОБЛЮДЕНИЮ ТЕХНОЛОГИИ СОДЕРЖАНИЯ ДОЙНОГО СТАДА, ВОЗРОСШЕМО ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ И ВЫСОКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДСТВА И РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОДОВОЙ НАДОЙ В ЗАО «СОКОЛЬНИКОВО» СОСТАВИЛ В 2019 ГОДУ 9400 КГ НА 1 КОРОВУ. НА ФЕРМАХ ТЩАТЕЛЬНО СЛЕДЯТ ЗА ЗДОРОВЬЕМ ЖИВОТНЫХ, ОТ КОТОРОГО, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ЗАВИСИТ КАЧЕСТВО МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ, ВЫПУСКАЕМЫХ ПОД БРЕНДОМ ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ».



Компания Weilandt Elektronik была основана в 1990 году в немецком городе Эссен как сервисный центр по обслуживанию терминалов сбора данных, принтеров и сканеров. Первый свой филиал, польский, она открыла спустя почти 20 лет, а представительство в России – в 2011 году. Сегодня ООО «Вайландт Электроник» – независимый сервисный центр, обслуживающий терминалы сбора данных и ручные сканеры, а также продающий подобное оборудование. Это наукоёмкая, тесно связанная с IT-сферой область, в которой всё очень быстро меняется. Какие изменения произошли в ней в последние годы, и какие грядут в ближайшем будущем, нам рассказал директор представительства Weilandt Elektronik в России Сергей Ватажицын.

«ВАЙЛАНДТ ЭЛЕКТРОНИК» – ГЛОБАЛЬНЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

– Сергей Андреевич, какую эволюцию прошёл русский филиал Weilandt Elektronik за прошедшие годы?

– Наш филиал начинал работу как обычный сервисный центр, открытый ради нескольких крупных клиентов, пригласивших компанию в Россию. Сначала просто ремонтировали терминалы, принтеры, сканеры. За восемь лет мы превратились из сервисного центра для нескольких клиентов в серьёзного игрока этого сегмента рынка. Ныне мы являемся одним из крупнейших сервисных центров в России, получили авторизацию у нескольких производителей, таких как Zebra, Datamax, который вошёл в состав Honeywell. Мы – эксклюзивный сервисный центр китайского бренда UROVO, являемся авторизованным сервисным центром Datalogic, IDZOR, «Эвотор», «Штрих-М» и ещё ряда брендов.

В 2017 году стали партнёрами национальной системы цифровой маркировки «Честный знак»; и теперь разрабатываем программное обеспечение для систем маркировки. То есть превратились в системного интегратора, способного закрыть абсолютно все ниши, решить все проблемы и выполнить требования клиентов.

– Ваши специалисты поставляют и устанавливают торговое и банковское

оборудование (POS-системы, фискальные регистраторы, счётчики и детекторы банкнот, весы и т. д.), кассовое оборудование, терминалы сбора данных и сканеры штрихкодов, принтеры этикеток, а также зарядные устройства и аксессуары для них. Вы являетесь официальными дистрибьюторами ведущих производителей подобного оборудования. Каких?

– Определение «дистрибьютор» здесь не совсем правильно. Мы являемся реселлером и продавцом, работая с конечными покупателями и ведущими дистрибьюторами. Продаём продукцию известных производителей терминалов сбора данных, принтеров и сканеров, таких как компании Zebra, UROVO, Honeywell, CipherLab, Godex, TSC.

– Многие виды перечисленного оборудования можно у вас арендовать. В каких случаях это выгоднее покупки?

– В аренду мы предоставляем в основном терминалы сбора данных: они нужны компаниям либо под какой-то краткосрочный проект, на 1-2 месяца, либо для проведения инвентаризации. Скажем, сеть магазинов хочет провести инвентаризацию, у них, конечно, есть терминалы, но, чтобы провести её быстро, нужны не 1-2, а 10-15. Если в сети, условно, 100 магазинов, а инвентаризацию

необходимо провести одновременно, значит, понадобится порядка тысячи терминалов. И мы готовы их предоставить: наш арендный парк это позволяет. Плюс есть ещё инвентаризационные компании, предоставляющие эту услугу как сервис. Они пользуются нашей арендой в пик сезона, в конце года или квартала, когда идут основные работы по инвентаризации, и их собственных технических мощностей не хватает.

– Вашими услугами пользуются транспортные и логистические компании, НИИ, предприятия оптовой и розничной торговли и бытовых услуг, склады, курьерские службы и представители других сфер. А как они вас находят? Назовите несколько статусных постоянных клиентов.

– Найти нас можно несколькими способами: мы активные участники отраслевых групп, выступаем официальным партнёром таких мероприятий, как «Неделя ритейла», проходящая раз в год. Мы официальный партнёр «Совета профессионалов по цепям поставок», в котором участвует практически топ-500 российских компаний, и многие из них являются нашими клиентами. Войдя в любой крупный торговый центр, можно найти 20-30 фирм, с которыми мы постоянно работаем. Я не могу называть компании

без их согласия: со всеми статусными клиентами у нас подписаны договоры о неразглашении информации. Но у нас нет нужды бахвалиться, что «сотрудничаем с такой-то и такой-то компанией». Этот рынок в России достаточно узкий, и про всех его игроков специалистам всё известно. Во всех статусных компаниях сотрудники время от времени переходят туда и обратно, и когда человек, работающий с нами, уходит в другую компанию, как правило, приглашает нас обслуживать и её. Это доверие, заслуженное годами безупречной работы: за весь период нашей деятельности я не могу вспомнить компанию, которая отказалась бы от наших услуг, потому что мы её не устраиваем. Были случаи, когда мы проигрывали тендер, и клиенты некоторое время обслуживались не у нас. Мы не снижаем цены неоправданно: нельзя сделать бесплатно то, что стоит денег! И у нас нет цели – победить в тендере любой ценой. Если какая-то компания считает, что она может купить подобные услуги дешевле, её право выбирать. Но было много случаев, когда некие фирмы выигрывали по ценам ниже себестоимости и вскоре начинали навязывать покупателям лишние работы и ненужные услуги или ставить б/у запчасти... Когда клиенты это понимали, тендер аннулировался, и они возвращались к работе с нами, убедившись, что скупой платит дважды. Сейчас у нас порядка 800 активных клиентов.

– Велика ли конкуренция в данной сфере? Назовите причины, по которым клиентам стоит предпочесть именно вашу компанию.

– Конкуренцию можно назвать и большой, потому что сейчас очень многие компании считают себя сервисными центрами. Но основных игроков на российском рынке четыре, и мы входим в эту четвёрку. Нужно сказать, «Вайландт Электроник» проводила опрос своих клиентов на тему: «Почему для работы по ремонту, сервису и обслуживанию вы выбрали именно нас?» Ответы включают одно мнение: «С вами комфортно работать!» У нас настолько всё продумано, что любой процесс происходит своевременно, ничего не теряется, все действия регистрируются в системе. Мы знаем, когда пришло к нам оборудование на ремонт, к какому технику оно распределено, через какое время он провёл диагностику, ушла ли калькуляция на утверждение клиенту. А если в течение трёх дней не получаем реакции клиента на неё, то система об этом напоминает и нам, и клиенту. Всё просто и прозрачно, и на цену ремонта рядовой сотрудник повлиять не может: она зафиксирована в системе.

– «Вайландт Электроник» работает в государственной программе по глобальной маркировке товаров России, участвует в проектах Центра развития перспективных технологий. В этом году



компания получила статус партнера «Оператор-ЦРПТ» и разработала программное решение TotalMark для маркировки «Честный знак». Расскажите об этой стороне своей деятельности.

– Наше решение называется Total Mark, оно призвано добавить удобство при работе с маркировкой, облегчив и ускорив её. Это программное решение закрывает все аспекты по работе с товарными группами, попавшими под маркировку. В 2019 году это была обувь, в 2020 – товары лёгкой промышленности. Под маркировку попадут также лекарства, шины, духи, велосипеды, альтернативный табак. А к 2024 году это будут уже практически все товары. С нашим решением любой производитель, импортёр, оптовик или магазин может быстро и удобно промаркировать свою продукцию, начиная от заказа кодов маркировки, печати этикеток, автоматической агрегации в размерные горки, если это обувь, или в данные о размерах, если одежда.

Собственно, маркировка позволяет каждой единице товара иметь свой уникальный серийный номер, нанесённый в виде DataMatrix, что удобно, прежде всего, для потребителя. Ему больше не нужно вчитываться в этикетку с мелким шрифтом! Скачай на мобильный телефон приложение «Честный знак», вы, выбирая товар, просто

наводите камеру на этот код и получаете всю информацию о нём: состав, когда и где произведено, цена, сроки годности для продуктов и т. д. Просто заглянув в свой смартфон, будете знать о товаре абсолютно всё, в том числе его текущего собственника, что исключает продажу контрабанды, контрафактной продукции. Во-первых, только легальный товар будет иметь эту маркировку. Во-вторых, вы заходите в магазин, и, если в качестве собственника читаете на маркировке его название, всё хорошо, а если там указано что-то другое, вам сразу ясно, что товар попал в этот магазин не совсем прозрачным путём.

На этапе становления возможны сбои, но в течение года вся информация будет до конца верифицирована, и ею станет удобно пользоваться.

Сейчас идёт волна маркировки остатков товаров, и у нас также разработано решение, применяя которое, можно довольно просто заказать коды маркировок на текущий остаток, распечатать их и наклеить на продукцию. На нашем сайте weilandt-elektronik.ru вы всегда сможете найти информацию о текущем состоянии, о группах товаров, а если есть вопросы – наши менеджеры подробно ответят на всё.

Мы с «Честным знаком» и «Оператором-ЦРПТ» регулярно участвуем в семинарах, совместно с ТПП просвещаем предпринимателей, как с этим работать.

– Каковы планы компании в наступающем году? А в долгосрочной перспективе?

– В 2020-м мы будем более активно развивать наши программные решения. Пока среди того, что предлагают конкуренты, Total Mark является одним из лучших решений. Мы его постоянно развиваем, добавляем по просьбам клиентов новый функционал. Думаю, наступающий год у нас пройдёт под знаком Total Mark.

В ближайшие 5 лет планируем дорабатывать наши программные решения по всем товарным группам, которые попадут под систему маркировки. Запланировано открытие филиалов как минимум в Казахстане, а скорее всего, и в других странах Таможенного союза, потому что сама система маркировки принята на этом уровне. В каждой стране будет своя маркировка, а мы будем всё это интегрировать с тем, чтобы компании, работающие в нескольких странах Таможенного союза, могли в одном решении обслуживать всю маркировку. Будем привлекать новых программистов, расширять штат, развиваться. Сейчас у нас по маркировке обслуживается около 100 компаний. Думаю, в 2020 году мы достигнем уровня в 500; и дальше будем расти. Уверен: «Вайландт Электроник» в России станет глобальным системным интегратором на рынке автоматизации!

Беседовала Елена Александрова

ВИКТОР ЛАТЫПОВ, **КГ «ВАШ ГЛАВБУХ»:** *«Такой команды, как наша, нет нигде!»*

«Бухгалтер – тот, кто решает неизвестные вам проблемы непонятными вам способами» – среди афоризмов бухгалтеров, а таковых среди остроумных высказываний всех мастей набрался целый раздел, этот, пожалуй, самый известный. Имя автора мне выяснить не удалось: все поисковые системы сходятся на том, что высказался инкогнито. Но он точно имел отношение к бухгалтерии, давно считающейся областью сугубо и исключительно профессиональной, но при этом нужной везде. Как же бизнесмену выбрать такого профессионала, чтобы его проблемы, о которых ему толком и неизвестно, не только решались с блеском, но и предотвращались? Об этом мы побеседовали с генеральным директором ООО «Консалтинговая Группа – Ваш Главбух» Виктором Латыповым.

– Виктор Владимирович, консалтинговая группа «Ваш Главбух» уже без малого 10 лет предлагает клиентам широкий спектр услуг, среди которых важную часть занимают бухгалтерское обслуживание и аутсорсинг, а также юридическая защита компаний. Почему вы выбрали именно это направление?

– Во-первых, это моя специальность, а во-вторых – моё хобби, жизнь. В своё время я работал аудитором и научился быстро переключаться с одного бизнеса на другой. Я занимался проверкой соблюдения налогового законодательства, возможных рисков доначислений налогов, а также давал рекомендации собственникам, руководителям и главбухам по устранению замечаний и снижению рисков. Постоянное переключение на разные сферы бизнеса позволило мне понять его проблемы изнутри – через показатели в производственных, строительных, торговых компаниях, общепите. У меня накопился огромный опыт, в том числе и по постановке бухгалтерского и налогового учёта с нуля,



отстаивания позиций бизнеса в контролирующих органах. Когда я понял, что могу эффективно решать самые разные задачи клиентов, но по их объёму мне уже требуется команда, решил открыть свою компанию по бухгалтерскому сопровождению. А уже в процессе собственного развития мы помогаем расти, развиваться и своим клиентам.

– В чём преимущества удалённого бухгалтерского сопровождения перед штатным бухгалтером? Какие услуги вы готовы предоставить в рамках бухгалтерского и налогового сопровождения? Обращение к услугам аутсорсинг-компаний одинаково актуально как для небольших, так и для очень крупных компаний?

– Дело не в преимуществе удалённого бухгалтера над штатным, а в том, что штатным бухгалтером надо как минимум управлять. А перед этим нужно подобрать грамотного профессионала, убедившись в его профессионализме. Далее – чётко поставить бухгалтеру задачу и проконтролировать работу. А как собственник или генеральный директор может проконтролировать работу бухгалтера? К тому же бухгалтеры зачастую не принимают решений самостоятельно, а ждут команд от руководителя или собственника бизнеса.

У нас же вы получаете целую команду профессионалов, которые сталкивались уже с множеством ситуаций и проблем, связанных с налогами и бухгалтерским учётом, и точно знают, как их решать. При этом любой клиент всегда может обратиться ко мне лично. Мы полностью проработаем его бизнес, расставим контрольные точки и определим стратегию развития компании в целом, внедрим управленческий учёт для лучшего понимания собственником всех показателей.

Кроме того, руководитель в какой-то мере зависит от штатного бухгалтера, его семейных проблем, отпусков и т. д. Мы же легко решаем эту задачу предоставлением другого бухгалтера на период отсутствия штатного специалиста. Помимо этого, у нас есть внутренний контроль работы главных бухгалтеров, проверяется правильность ведения бухгалтерского и налогового учёта. Дополнительно осуществляется контроль за сдачей отчётности каждым отдельным сотрудником. Ну и конечно, мы по договору отвечаем за штрафы и пени, возникшие по вине бухгалтера. А таковые практически невозможно взыскать со штатного бухгалтера, а тем более приходящего, на фрилансе.

Помимо всего этого, клиенты могут воспользоваться юридической защитой бизнеса, юридическими консультациями, оформлением договоров, составлением претензий и разрешением споров в арбитражных судах, тендерным сопровождением и многими другими сопутствующими услугами. И всё это, как говорится, «в одном окне»!

Наш мир настолько быстро меняется, что иметь под рукой команду профессионалов, которые погружены в твой бизнес, а значит, быстро могут найти верное решение, просто необходимо. Я думаю, каждый в наше время хотел бы иметь личного квалифицированного юриста, врача, парикмахера, досконально знающего ситуацию своего клиента и представляющего, какой он хочет получить результат.

А мы как раз, погружаясь в бизнес клиента, сопровождая его на абонентском бухгалтерском обслуживании, зная его задачи и проблемы, всегда дадим верный совет для принятия решений, ведущих к развитию и процветанию дела.

А на вопрос: «Актуальны ли бухгалтерские услуги на аутсорсинге для больших компаний?» – я отвечаю так: «У нас есть ряд компаний, которые лет 7-8 назад пришли к нам открывать своё первое ООО с нуля. А сейчас они выросли до выручки по 15-20 млн рублей в месяц. Согласитесь, с такими показателями они могли бы уже иметь свой штат бухгалтеров и главбуха, а они остаются с нами! У них в штате есть бухгалтеры на первичной документации, но за нами остаётся функция главбуха: контроль работы бухгалтерии, формирование и сдача отчётности. Собственнику бизнеса всегда важно стороннее мнение независимых профессионалов. А если руководитель (собственник) решил поменять бухгалтера или бухгалтер сам увольняется, уходит в декрет и т. д., у него есть мы. И мы обеспечим безостановочную стабильную работу, пока он решает эту проблему. Мы можем и сами подобрать компании бухгалтера.

– Должно быть, для выполнения столь многих и разноплановых задач требуется большой штат? Расскажите о своих сотрудниках, их специализации и квалификации.

– Я горжусь нашими сотрудниками, своим коллективом, командой! Это очень позитивные и, главное, профессиональные люди. В штате у нас 18 человек: бухгалтерский и юридический департаменты, административный персонал.

– Какова ваша ценовая политика? Какие клиенты могут рассчитывать на льготы и скидки? В частности, какие льготы можно получить при заказе через ваш сайт sgusa.ru?

– Стоимость бухгалтерского сопровождения зависит от объёма, сферы деятельности, организационно-правовой формы ООО или ИП и других факторов. Поэтому всегда рассчитывается индивидуально. Можно

оставить заявку на нашем сайте sgusa.ru, и мы пришлём наши предложения. Что до нашей ценовой политики: качество не может стоить дёшево, но мы не демпингуем цены. А в нашем деле «экономия» вообще может обойтись очень дорого клиенту, погнавшемуся за дешевизной!

Да, у нас постоянно проходят различные акции, это может быть месяц бесплатного бухгалтерского обслуживания, к примеру, при регистрации компании у нас. Это может быть регистрация компании бесплатно при заключении бухгалтерского обслуживания. Мы всегда подберём клиенту оптимальный пакет услуг.

– Среди ваших партнёров – известные банки, начиная со Сбербанка. А в чём заключается ваше сотрудничество?

– Например, мы участвовали в очень значимом мероприятии – конференции партнёров Сбербанка и деловой среды «Новые вершины – 2019» в Сочи. В частности, мы давали обратную связь Сбербанку по развитию его продуктов. На базе нашей компании происходило тестирование программ по регистрации бизнеса через программу РБД ОС («Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счёта»), в этом году запущенную Сбербанком. Мы оказываем услуги по регистрации, в том числе и через это приложение. Можно сказать, КГ «Ваш Главбух» участвовала в его разработке, что для нас очень почётно. Руководители разработки программного обеспечения тестировали его с нашими юристами у нас в офисе, мы рекомендовали им добавить те или иные функции.

– И как вы в связи с этим видите перспективу вашей компании?

– Мы следим за ситуацией на рынке, непосредственно в нём участвуем, и это позволяет выявить наши сильные стороны. Наша ниша, так сказать, «бутиковый» вариант, его

сильная сторона – адресность. В таких гигантах, как Сбербанк, всё делается отдалённо, без погружения в подробности и особенности. Вся их система построена на указаниях и командах. А иногда, чтобы понять клиента, ему надо задать вопрос. Вот приходит ко мне клиент и говорит: «Я хочу сделать то-то и так-то». А я отвечаю: «А что, если сделать иначе, вот так и так? Тогда мы экономим на том-то и выигрываем тут-то!» А если он работает с роботом, ему никто этого не подскажет, и он пойдёт более долгим, затратным или вообще неверным путём. Никто не отменял пользу правильного и вовремя данного совета! И клиентов, предпочитающих такую адресность, всегда будет достаточно.

Есть масс-маркет, есть сервисы «Моё дело»; они – для начинающих бизнесменов, для тех, у кого есть время и возможность это всё заполнять самостоятельно. А вот когда они «подрастут», и у них не останется для этого времени, они станут моими потенциальными клиентами. «Средний» клиент нашей КГ – это как раз компания с доходом 10-20 млн в месяц.

– А откуда в основном ваши клиенты, и в каких сферах они работают? И как узнают о вас?

– Сферы самые разные: торговля, услуги, производство, строительство, IT-компания. По географии около 85% – Москва и Московская область, 15% – наше родное Одинцово. Приходят в основном по рекомендации коллег, знакомых, но иногда и через сайт.

– Велика ли конкуренция в данной сфере? Назовите причины, по которым клиентам стоит предпочесть именно вашу компанию.

– Конкуренция есть всегда, и это хорошо! Но такой команды точно больше нет нигде. Приходите и убедитесь.

Беседовала Елена Александрова



ИМИДЖ – ЭТО ВСЁ

Едешь по Подмосковию и удивляешься, сколько на наших просторах построили логистических комплексов, торговых центров, огромных складских помещений. И только знакомясь с их работой ближе, понимаешь, что очень многое зависит от оборудования этих предприятий, которое может обезопасить, облегчить и ускорить процессы деятельности. Компания «СтройКранПром-Сервис» является надёжным поставщиком грузоподъёмного оборудования. У владельца компании Алексея Чеснокова нет цели заработать огромную прибыль любым способом. Главной задачей производителя является выпуск высококачественной продукции. Самое важное, по словам Алексея Владимировича, – сделать хороший проект, качественный кран, получить хорошие отзывы от клиентов. Работать надо так, чтобы заказчик ещё раз вернулся именно в компанию «СКП-Сервис», уверен генеральный директор.

– Алексей Владимирович, почему вы выбрали именно это направление в бизнесе? Раньше вы участвовали в производстве кранового оборудования?

– Если взять мою историю, то в прошлом я сам непосредственно трудился в качестве рядового сотрудника на крупном предприятии – Одинцовском машиностроительном заводе по производству башенных кранов. Там я набрался хорошего опыта именно в этой сфере и через какое-то время принял решение открыть своё дело. Я начал развивать ту деятельность, которая мне нравится.

– Вы получали образование по этой профессии? Как начали развивать свой бизнес, с чего всё началось? И какие, в первую очередь, задачи вы перед собой поставили: производство, продажи или заниматься только ремонтом?

– На самом деле – нет, по образованию я юрист. Но сейчас уверен, что счастливый человек – не тот, кто строго трудится соответственно образованию, а тот, кто занимается тем, что нравится. А если любимое дело приносит ещё и прибыль, это вообще мечта любого. Если начинать с самого начала, то это, наверное, 2004-2005 гг., точно уже не скажу. Тогда я трудился рядовым сотрудником на предприятии, а в 2012 году решил, что нужно запускать собственное производство, собственный вид деятельности. Сначала сделали небольшой сайт, так как все прекрасно понимали, что вна-

чале самое важное – продвижение, заказы, знакомство с потребителями. Первое, что делали, – небольшой грузоподъёмный кран; можно сказать – на коленке. Это был заказ от предприятия «Раменский Мосводоканал». Мы сделали для них небольшой кран для подъёма глубинных насосов, привезли, поставили. Их всё устроило, всё понравилось. Мы ещё делали для них два крана. Так наше производство начало расти.

– Для производства такой техники нужны большие территории, немалые инвестиции, надёжные люди. У вас группа единомышленников и инициаторов, или вы собирали только команду работников?

– В плане организации я – единственный инициатор, вокруг себя стараюсь собирать такие команды, чтобы понимали и имели какое-то представление в сфере краностроения. Но всё, что связано с производством, какие-то наработки, новые изобретения – всё сугубо моё. Я бы назвал это своим детищем, я его с 2012 года расту, и, соответственно, какие-то свои мысли прорабатываем уже с проектировщиками, воплощаем на бумаге и потом выпускаем в свет. А что касается организации, то на сегодняшний день мы в Одинцовском районе занимаем площадку, я бы не сказал, что огромную, но, тем не менее, для производства мостовых, консольных и козловых кранов этого хватает. Если появляется очень крупный заказ на боль-

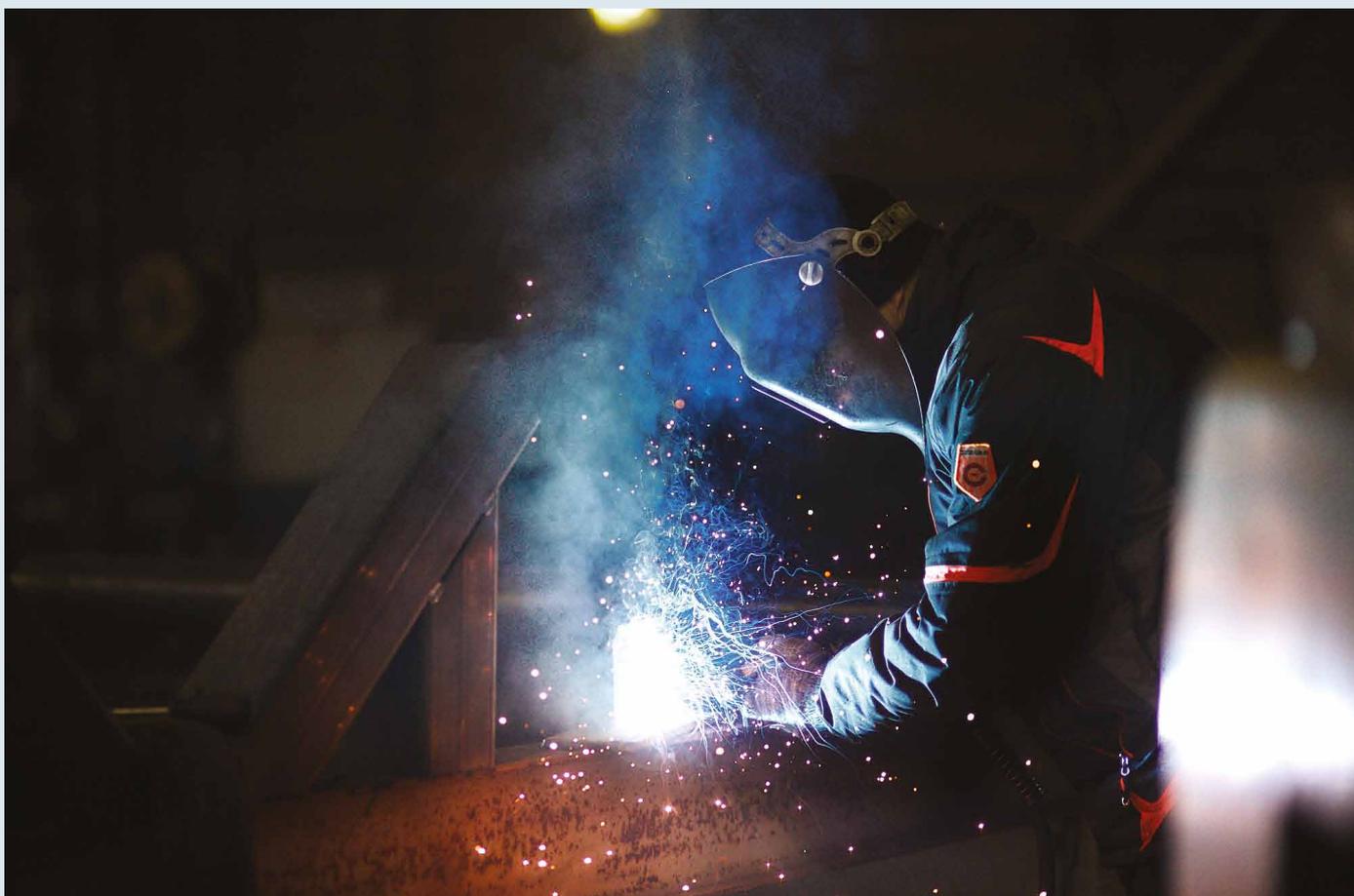
шую конструкцию, мы арендуем производственную площадку в промышленной зоне Талдомского района.

– Я упомянула инвестиции. Вы сами полностью развиваете своё предприятие? Пользовались ли государственной поддержкой, программами для предпринимателей?

– Знаете, на сегодняшний день ничем не пользовались, и на перспективу я даже не знаю, какие есть программы. Мне кажется, что достучаться до кого-либо достаточно проблематично, и не хочется время на это тратить. Но если какие-то меры поддержки существуют в нашем государстве для бизнеса, то это хорошо. Хотелось бы, чтобы на производителей обратили больше внимания.

– А как у вас пополняется сырьевая база, откуда вы берёте металл и комплектующие для кранов, какое-то оборудование для своего завода? Вы же не можете производить всё до кнопки?

– Что касается металлопроката, то это всем известный поставщик по России, этого нам вполне хватает. И по качеству, и по срокам всё устраивает. А что касается основных комплектующих, то всё это мы покупаем. К примеру, что касается приводных механизмов, подъёмных, мы берём у проверенных поставщиков. И ещё раз подчеркну, что только комплектующие высокого качества. Я стараюсь не



работать с такими вещами, которые через неделю ломаются. Посещаем различные выставки, общаемся с поставщиками, тщательно выбираем. Что касается «начинки» крана, то есть уже определённые поставщики, с которыми работаем на постоянной основе.

– То есть этот процесс у вас уже налаженный?

– Можно сказать, что налаженный. Но бизнес есть бизнес, и рыночные отношения никто не отменял. Иногда приходится играть, приходится рассматривать несколько вариантов. Смотрим, кто дешевле и быстрее доставит, кто интереснее предложение сделает.

– А кто ваши основные заказчики, что за предприятия?

– Нашими основными заказчиками являются те предприятия, на которых применяется ГПО (мостовые краны, козловые, консольные и т. д.).

На сегодняшний день наша компания работает с предприятиями Роскосмоса, атомной промышленности, авиационными организациями и т. д.

– Сейчас в Подмоскowie очень много логистических центров. Это тоже ваши клиенты, они могут использовать ваши краны?

– Конечно, что касается разгрузки, погрузки, перемещения и подачи грузов, оборудования, материала – это тоже наша тематика. Мы проектируем краны для облегчения задач предприятий. Это хорошая экономия для них, если вести сравнение с погрузчиками и т. д.

– Как происходила модернизация в вашей сфере? Насколько сильно изменилось производство агрегатов для погрузки и кранов, по сравнению с советским периодом? Приходилось ли переучиваться или обучать людей, чтобы быть востребованными в сегодняшних условиях?

– Что касается советского производства, то есть государственные учреждения, о которых я говорил выше, где всё оборудование – начиная с конца 50-х годов прошлого столетия. И сегодня оно до сих пор работает. Тем не менее, срок службы рано или поздно закончится, и всё придётся менять, модернизировать. Тем более какие-то новые правила выходят, Ростехнадзор предъявляет новые требования. Мы подгоняем свои машины под необходимые требования. Соответственно, эксплуататоры, которые пока работают со старым оборудованием, видят разницу и, надеюсь, скоро решатся на обновление. А что касается переучивания, то этого делать не приходится, так как мы были изначально нацелены на более сов-

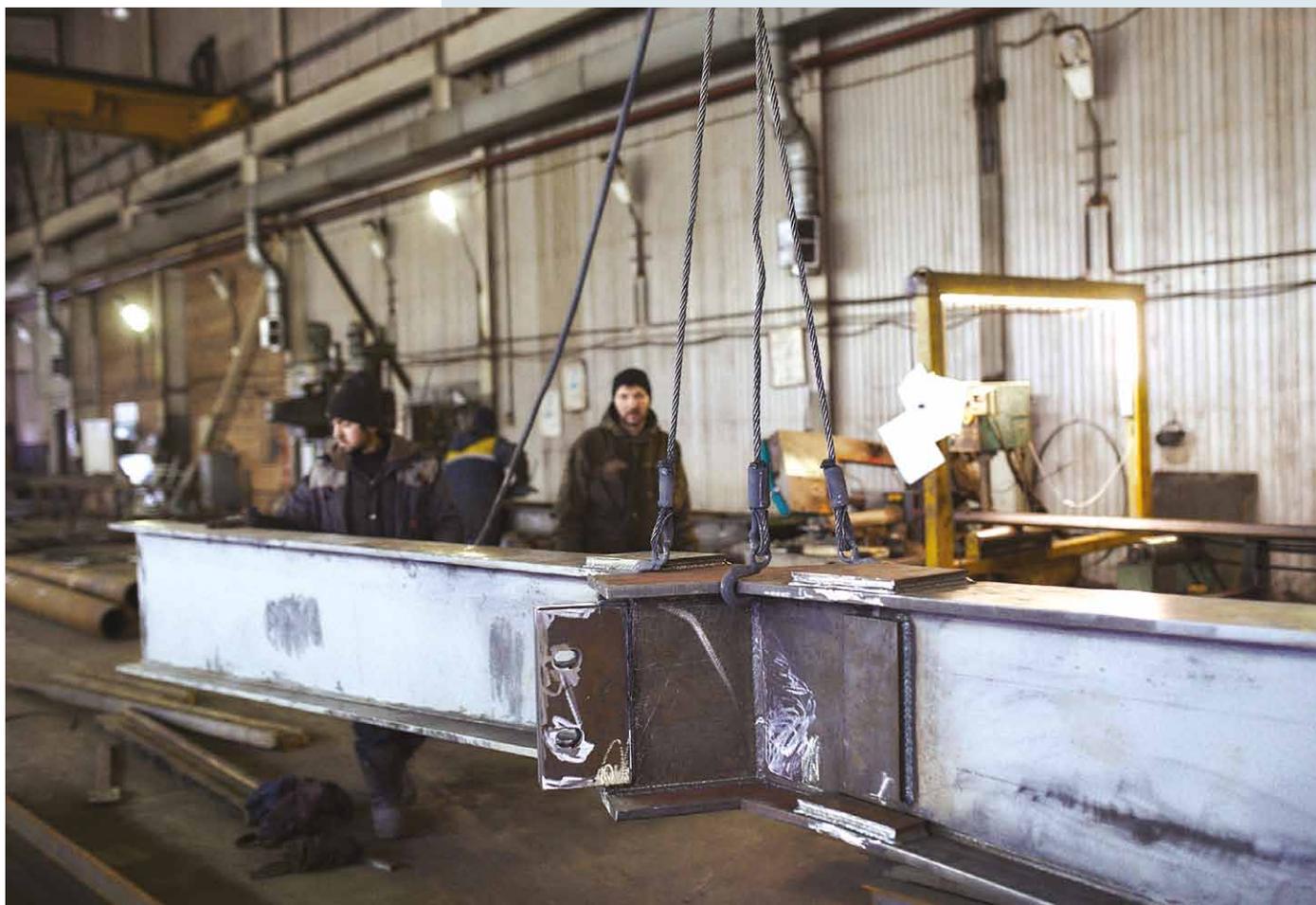
ременное оборудование. Нам, наоборот, интересно убрать всё старое и «начинить» краны «начинкой нового поколения». А это совсем другой уровень агрегатов, по сравнению с теми, что были раньше. Сейчас узлы стали намного прочнее и в то же время легче. Если раньше, например, грузовой редуктор весил 500-600 кг, то сейчас он весит 50 кг, а выполняет функцию редуктора, который весит полтонны.

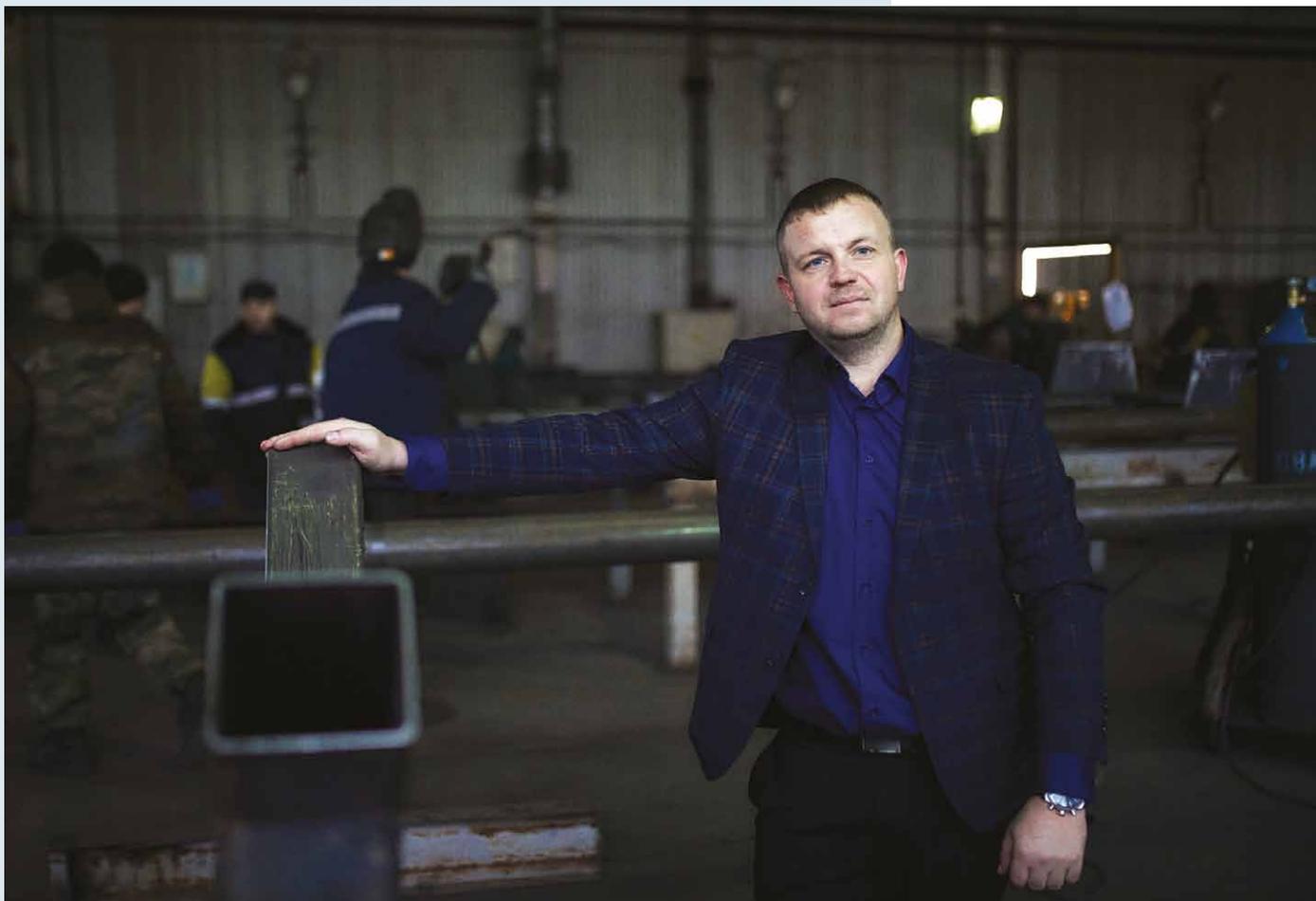
– То есть и металлоконструкции стали более лёгкими и прочными?

– Да, и мы рассчитываем, например, чтобы кран поднял 10 тонн, чтобы был запас прочности, не было никакой опасности. Просто на сегодняшний день прогресс на месте не стоит, и это то же самое что в случае с телефоном: вчера был кнопочный, сегодня – сенсорный. Так же и здесь: вчера была громоздкая система управления краном, сегодня – полностью облегчённая, усовершенствованная система автоматики и управления.

– Расскажите, пожалуйста, у вас большой коллектив? Как вы решаете кадровые вопросы? Ведь у вас разные специалисты, начиная от проектировщиков и заканчивая сварщиками.

– Что касается проектировщиков, то это люди, которые со мной с начала образования компании. Что касается монтажных





бригад, наверное, не будем кривить душой: они меняются часто, так как сейчас очень сложно подобрать специалистов. Может, потому, что рабочие профессии сегодня неактуальны. Молодёжь к этому не тянется, но это глобальный вопрос, мы с этим очень давно боремся. Тех хороших специалистов, которых мы нашли изначально, мы держим, уважаем, не обижаем. Они для нас проектируют, строят электросхемы. А с монтажниками и сварщиками дело обстоит сложнее. Кто-то пытается обмануть, называя себя специалистом, но я прошёл все ступени производства и знаю все технологии, поэтому обмануть меня сложно. Кадры меняются, к сожалению, это не только для нас больная тема. Всё равно каждый раз мы стремимся набрать постоянную команду, чтобы не было проблем, не было стыдно за свою работу перед заказчиками. Когда мы сдаём какой-то объект, и нам говорят: «Спасибо, вы такие молодцы, мы будем ждать вас на следующий проект», – это самое приятное в работе, и это наша цель.

– С кем вам приходится сегодня конкурировать? Есть ли в нашем регионе подобные предприятия, всё-таки у вас, в целом, достаточно специфичная техника?

– Знаете, на сегодняшний день конкуренция такая, что стало очень сложно работать. Перебиваются все цены, все

сроки. Но могу сказать, что только по Москве и Московской области подобных организаций несколько десятков. К сожалению, многие позиционируют себя как производители, но ничего не производят. В основном – это перекупщики.

– То есть тех, кто действительно производит от начала до конца и за каждый агрегат и за каждый узел отвечает, мало?

– Конечно, я не буду называть имён. Они мешают работе ответственных исполнителей, потому что, если есть минимальный срок исполнения договора 50 дней, больше нельзя, а меньше не получится. А некоторые компании пообещают за 10 дней сделать кран, а потом начинается откладывание, затягивание, потому что физически это сделать невозможно.

– А заказчики «клюют» на такие предложения?

– Заказчики «клюют» на предложения с конкурентной ценой, несмотря на то, что это травмоопасное производство, под этим краном будут работать люди. Экономить стараются на всём, но о последствиях не думают на этапе изготовления.

– Алексей Владимирович, какие задачи вы ставите перед собой, каких целей хотите достигнуть на своём производстве, в своём бизнесе?

– Честно, мои задачи и цели, как и у любого бизнесмена, – развить своё дело, добиться хороших площадей, построить достойные краны, вплоть до башенных. Кроме того, моя первостепенная задача – вытеснить из России поставщиков низкокачественных дешёвых комплектующих. И, соответственно, делать достойные, хорошие краны, как раньше, в советские времена, надёжные и долговечные. Хотелось бы занять ту нишу в крановом строительстве и производстве, чтобы люди пользовались нашими услугами и знали, что это качественно и надёжно. И хочется, конечно, создать больше рабочих мест, чтобы люди работали, зарабатывали деньги и выпускали достойную продукцию.

Я не говорю, что хочу на этом бизнесе зарабатывать миллиарды. Для меня важно, чтобы говорили: «Это хороший производитель, он производит качественную продукцию и никогда не обманет. Ему можно доверять, мы готовы взять её у него, пусть она будет на 15 тысяч дороже, но не китайская и дешёвая или какого-то гаражного производства».

– Для вас имидж важнее, чем прибыль?

– Конечно, если есть имидж, если о тебе знают, то, думаю, и прибыль имеет место в такой ситуации. Будем расти и делать для этого всё, будем наше детище «доразвивать» до полноценного крупного бизнеса.



ООО «РУССКАЯ КОСМЕТИКА»:

«Мы с уверенностью смотрим в будущее»

На сегодняшний день косметическая фабрика «Красная линия» хорошо знакома большому числу российских покупателей. Продукция бренда широко представлена на рынке и реализуется во многих регионах России и странах СНГ. В ассортиментной матрице представлено более 500 продуктов и порядка 15 собственных торговых марок. Компания специализируется на производстве мыла для рук, интимного мыла, красок для волос, средств для депиляции, косметических средств для ежедневного ухода за волосами и телом. Создание косметики – это сложный творческий процесс и результат труда многих подразделений компании. Вся продукция проходит строгий контроль на всех стадиях производства, включая входной контроль используемого сырья. Об истории становления компании «Русская косметика», а также о том, как появился хорошо известный всем бренд «Красная линия», нам рассказала директор по маркетингу Мария Соловьёва.

– Мария, в каком году была основана компания «Русская косметика», кто стоял у истоков её открытия?

– История компании «Русская косметика» началась более 20 лет назад благодаря предпринимателю Баклану Алексею Юрьевичу. Именно он придумал так хорошо известный всем бренд «Красная линия». А начиналось всё в 1993 году с компании «Ликомп Интер», которая занималась поставкой на наш рынок зубной пасты из Болгарии. Основатель «Русской косметики» и его команда на протяжении почти 10 лет являлись эксклюзивным дистрибьютором таких известных торговых марок, как Cliven, Ohh, Fara.

– Какие продукты стали первыми в линейке компании?

– В 2001 году у компании открылось собственное производство, и появилась легендарная торговая марка «Красная линия». Дизайном и разработкой занимался сам основатель компании. Ключевой позицией «Красной линии» стало жидкое мыло для интимной гигиены. Появление такого продукта на рынке было смелым и провокационным решением, но президент компании никогда не боялся рисковать и всегда ставил перед собой самые смелые задачи! И в настоящий момент спустя столько лет наша продукция занимает лидирующие позиции в данной категории.

– Как российские потребители восприняли вашу продукцию? Ведь в те годы покупатели были скептически настроены к производителям отечественной косметики, выбирая уже известные и раскрученные зарубежные бренды. На что вы сделали ставку, чтобы привлечь потребителей?





– В начале 2000-х годов рынок ещё не был настолько перенасыщен в сегменте FMCG, и легендарная торговая марка «Красная линия», выделяющаяся на фоне конкурентов, быстро нашла своего покупателя, который и по сей день остаётся лояльным к ней. В первую очередь мы сделали ставку на качество нашей продукции, чем оправдали доверие наших потребителей, побудив их к повторной покупке.

– Какие задачи ваша компания ставит перед собой, и к чему вы стремитесь?

– Сегодня мы с уверенностью смотрим в будущее. У нас хорошие перспективы и далеко идущие планы: увеличение объёмов реализации, повышение эффективности труда, ввод новых мощностей, расширение ассортиментной линейки, освоение новых регионов. Мы уверены, что наша продукция не разочарует и в дальнейшем будет неотъемлемой частью повседневной жизни наших покупателей. Философия компании – бережное отношение, забота о клиенте, для которого команда «Русской косметики» создаёт свою продукцию.

– Где находится ваше производство, сколько человек работает на вашем предприятии?

– Наше производство располагается в нескольких километрах от Москвы, в г. Одинцово. В нашей собственности находится территория, на которой расположены две производственные площадки, складские помещения, а также непосредственно сам офис для сотрудников компании. На сегодняшний день в компании ООО «Русская косметика» работает 400 человек, из которых 300 производствен-





«НАТУРАЛЬНЫЕ ЭКОПРОДУКТЫ – ТРЕНД, КОТОРЫЙ ПРИШЁЛ В РОССИЮ ДАВНО И СЕЙЧАС НА ПИКЕ МОДЫ. В ПРОШЛОМ ГОДУ МЫ ВЫПУСТИЛИ НАТУРАЛЬНУЮ ЛИНИЮ СРЕДСТВ LET'S DETOX НА ОСНОВЕ СУПЕРФУДОВ»

ных работников и 100 – административный корпус.

– Мария, на данный момент вы сотрудничаете с зарубежными партнёрами?

– Да, безусловно. Наша компания является участником внешнеэкономической деятельности с 2003 года, продвигая на зарубежном рынке продукцию высокого качества. Наша продукция широко представлена на рынках стран бывшего СНГ и Балтии, а также Европейских, Арабских и Азиатских стран. Наши деловые партнёры в разных странах – это успешные и быстро развивающиеся компании.

– Из каких продуктов в настоящее время состоит ваша производственная линейка?

– В нашей ассортиментной матрице более 500 SKU и порядка 15 собственных торговых марок. Мы специализируемся на производстве мыла для рук, интимного мыла, красок для волос и средств для депиляции. На регулярной основе мы также разрабатываем и выпускаем продукцию для ежедневного ухода за волосами и телом.

– Вы можете выделить конкретно те продукты, которые наиболее популярны сейчас на отечественном рынке?

– Натуральные экопродукты – тренд, который пришёл в Россию давно и сейчас на пике моды. В прошлом году мы выпустили натуральную линию средств Let's detox на основе суперфудов; яркие и сочные гели

для душа, мыла, скрабы и батареи идеально подходят для тех, кто выбирает натуральный уход и хочет оставаться в тренде.

Также не секрет, что покупатель стал достаточно избирателен и просто новым дизайном его уже не удивить, поэтому в январе 2020 года мы запустили инновационный проект в сфере интимного ухода, а именно тканевые маски для интимной гигиены.

Мы не стоим на месте и стараемся удивлять наших потребителей!

– Как вы тестируете вашу продукцию?

– Согласно техническому регламенту таможенного союза 009/2011 (О безопасности косметической продукции) вся наша косме-





«В НАШЕЙ АССОРТИМЕНТНОЙ МАТРИЦЕ БОЛЕЕ 500 SKU И ПОРЯДКА 15 СОБСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК»





«МЫ НЕ ТЕСТИРУЕМ
НАШУ ПРОДУКЦИЮ
НА ЖИВОТНЫХ.
ИСПЫТАНИЯ
ПРОВОДЯТСЯ НА
АЛЬТЕРНАТИВНЫХ
БИОЛОГИЧЕСКИХ
МОДЕЛЯХ МЕТОДАМИ
IN VITRO И НА
ДОБРОВОЛЬЦАХ-
ВОЛОНТЁРАХ»

тическая продукция проходит испытания в независимых аккредитованных лабораториях по таким показателям безопасности, как микробиологические, физико-химические, клинические, токсичные и токсикологические элементы.

Мы не тестируем нашу продукцию на животных. Испытания проводятся на альтернативных биологических моделях методами IN VITRO и на добровольцах-волонтерах.

– Какой объём продукции вы выпускаете в год?

– Наше предприятие оснащено высокопроизводительным европейским оборудованием, что позволяет нам выпускать порядка 40 млн штук готовой продукции в год.

– Существует ли обратная связь с покупателем, если да, как она выражается?

– Мы всегда с удовольствием отвечаем на вопросы наших потребителей, связаться с нами можно как по телефону, так и на наших страничках в Instagram, Facebook, «ВКонтакте».

– Где можно приобрести вашу продукцию, с какими сетевыми магазинами вы сотрудничаете, и есть ли у вас собственный магазин, в котором можно приобрести тот широкий ассортимент, который вы предлагаете?

– За многие годы присутствия на рынке у нас сложились прекрасные партнёрские отношения с такими федеральными торговыми сетями, как X5 («Пятерочка», «Перекрёсток»), «Ашан», «О'КЕЙ», «МЕТРО», «Тандер», «Гиперглобус», «Дикси» и многие другие.

Благодаря этому нашу продукцию можно увидеть практически в любом сетевом магазине любого формата.

Беседовал Вячеслав Тютелев



Дворец в Вяземах

ВДОХНОВЕНИЕ ВЕЛИКОГО ПОЭТА

На территории Государственного историко-литературного музея-заповедника А.С. Пушкина расположены две дворянские усадьбы – Вязёмы и Захарово. Их история связана с ключевыми вехами русской истории: Смутным временем, Петровскими преобразованиями, Отечественной войной 1812 года, Гражданской войной, Великой Отечественной войной. В разное время и при разных обстоятельствах здесь побывали великие исторические личности. Но особое место в истории легендарных Вязём и Захарово занимает великий русский поэт А.С. Пушкин, здесь прошло его детство. Впоследствии именно сюда он приезжал в разные периоды своей жизни. События прошлого века в нашей стране наложили отпечаток на подобные усадебные комплексы, досталось Захарово и Вязёмам. И только после 80-х годов XX века здесь началась новая «музейная» жизнь.

Совсем недавно на музейной карте страны появился подмосковный Пушкинский музей-заповедник, который расположен в 40 км к западу от Москвы. Он объединил две замечательные, некогда забытые усадьбы Вязёмы и Захарово, которые сейчас называют поэтической родиной Пушкина, ведь здесь прошло его детство. В Захарово и Вязёмах Пушкин впервые увидел красоту русской природы, крестьянские хороводы, жизнь столичного и провинциального дворянства, услышал народные песни, познакомился с чудесными страницами русской истории, познал материнскую ласку. Здесь он начал писать свои первые стихи, формировался как великий поэт. В январе 1811 года дважды заложенное имение было продано полковнице Х.И. Козловой. В июне 1830 года накануне женитьбы А.С. Пушкин вновь посещает Захарово. Во многих своих произведениях он описывает Захарово и Вязёмы.

Со времён Пушкина здесь многое сохранилось. В усадьбе Захарово сохранились парк, пруд, который воспел поэт, фундамент дома его бабушки Марии

Алексеевны Ганнибал, на котором был восстановлен усадебный дом детства поэта. Соседней усадьбе Вязёмы, которая принадлежала дальним родственникам Пушкиных, князьям Голицыным, повезло больше: история этого места богаче не только историческими событиями, но и архитектурными памятниками. Здесь со-

хранился целый дворцово-парковый ансамбль, который чудом дошёл до нашего времени. В центре ансамбля возвышаются дворец и два флигеля XVIII века, церковь Преображения с причудливой звонницей времён Бориса Годунова, службы, Конный двор XVIII века. Весь архитектурный ансамбль утопает в зелени старинного



Парадная столовая во дворце

липового парка с партером и прудом. Это место связано со временами Бориса Годунова, Смутным временем, Петровскими преобразованиями, Отечественной войной 1812 года. Здесь бывали Пётр I, Павел I, император Наполеон, Кутузов, многие военачальники 1812 года, известные литераторы и писатели (С.П. Шевырёв, М.П. Погодин, Н.В. Гоголь, Л.Н. Толстой, А.И. Куприн, М.И. Цветаева), другие наши замечательные современники – деятели культуры и искусства. Но, прежде всего, был сам А.С. Пушкин. Главным свидетельством пребывания здесь поэта стал скорбный памятник на могиле его младшего брата Николая, который умер в шестилетнем возрасте в Захарово и похоронен в ограде вязёмской церкви.

К середине XIX века усадьба в Вязёмах становится хранилищем многих ценных



Памятник Пушкину в Захарово. 1999 г.

В фондах музея-заповедника хранятся замечательные произведения искусства: живопись, графика, прикладное искусство, прекрасная коллекция мебели, фарфора, игрушек, тканей. Но, как и прежде,

ники архитектуры, побывать на правах гостей во дворце Голицыных – свидетеля детских лет великого поэта. Здесь сейчас развёрнута интерьерная экспозиция, рассказывающая о жизни усадьбы в пуш-



Галерея. Дворец в Вязёмах



Русская библиотека во дворце

документов семейного архива Голицыных, обширного книжного собрания, коллекций живописи и декоративно-прикладного искусства. Последним владельцем Вязём перед революцией стал князь Дмитрий Борисович.

Революционные события и гражданская война положили конец налаженному быту Голицынской семьи, вынудив её представителей скитаться по всему миру. Не пощадили революционные годы и Вязёмскую усадьбу. С 1918 по 1987 годы здания и сооружения усадьбы арендовали 16 различных учреждений. Изменена была организационно-пространственная планировка усадебного комплекса. Только в 80-е годы, в преддверии 200-летнего юбилея со дня рождения А.С. Пушкина, Вязёмская усадьба обрела свою новую «музейную» жизнь.

По крохам музейные сотрудники собирали музейные предметы – свидетелей пушкинской эпохи. Сейчас на территории заповедника работают пять музеев.

жемчужиной дворца является библиотека, которая сейчас насчитывает более 9 тысяч томов XVII-XIX вв.

В Вязёмах посетители музея-заповедника могут насладиться тишиной усадебного парка, осмотреть великолепные памят-

кинского время. Благодаря настойчивости, упорству и мастерству сотрудников музея удалось создать музей, который сейчас занял достойное место в музейном сообществе.

А.М. Рязанов



Дом в Захарово



Лапино

КЛИНИЧЕСКИЙ ГОСПИТАЛЬ
ГРУППА КОМПАНИЙ «МАТЬ И ДИТЯ»

В ЛАПИНО ВСЁ ГОТОВО К ПОЯВЛЕНИЮ ВАШЕГО МАЛЫША

- Высококвалифицированный персонал
- Инновационные методы анестезии
(в том числе вертикальная эпидуральная анестезия)
- Круглосуточный контроль состояния мамы и малыша
- Профессиональная команда неонатологов и педиатров
- Комфортабельное размещение будущей мамы,
малыша и сопровождающих



+7 (495) 526-60-60

МО, Одинцовский район, Лапино, 1-ое Успенское шоссе, г. 111.

www.mamadeti.ru/lapino

Реклама 0+

ВОЗМОЖНЫ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-50-01-011-347 от 11.10.2019г. ВЫДАНА МИНИСТЕРСТВОМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ