



Основан в 2002 году

при поддержке Правительства Азербайджанской Республики. Стал первым в России кредитнофинансовым учреждением с иностранным капиталом из СНГ

Современные кредитные инструменты для вашего бизнеса

- Кредитные линии для текущей деятельности
- Долгосрочное инвестиционное кредитование
- Отсрочка погашения основного долга
- Индивидуальное структурирование сделок
- Персональный менеджер на всех этапах сделки
- ◆ Кредит под залог имущественных прав на выручку по контрактам





Платформа для поиска бизнес-партнеров в России и Азербайджане «ARD»

- Подбор партнера для развития вашего бизнеса
- ◆ Комплексное сопровождение ВЭД
- Полезные сервисы от партнеров проекта
- Логистическое и таможенное сопровождение
- Финансовые продукты для экспортно-импортной деятельности



8 800 250-40-50



ibam.ru



ard.moscow

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

	I	ТАТЬЯНА МИНЕЕВА, МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН:
Russian Business Guide www.rbgmedia.ru	2	«МОСКВА ВСЕГДА БЫЛА КОМПАСОМ ДЛЯ РЕГИОНОВ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ
Деловое издание, рассказывающее о развитии,	_	И СОЗДАНИИ КЕЙСОВ ПО ЗАЩИТЕ БИЗНЕСА»
отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в		ЕЛЕНА ТЕЛЕНОВА, «ЗОЛОТОЙ ТЕЛЕЦ»:
России и за рубежом. 12 +	8	«УДЕЛЯЙТЕ ВРЕМЯ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, А НЕ БУМАЖНОЙ ВОЛОКИТЕ!»
12+		
Учредитель и издатель:	1/1	АНЖЕЛИКА СУЛХАЕВА, МЕДИАГРУППА «КОМСОМОЛЬСКАЯ ПРАВДА»:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»		«ЛИДЕРСТВО – КАЧЕСТВО ПРИОБРЕТЁННОЕ!»
при поддержке ТПП РФ	10	НАДЕЖДА ШАПОВАЛОВА, ГК «ОСТОВ»:
Редакционный совет: Максим Фатеев, Вадим Винокуров,	10	«ЛЮДИ САМИ ВЫБИРАЮТ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ, А МОЯ ЗАДАЧА – ИХ СОЗДАТЬ»
максим фатеев, вадим винокуров, Наталья Чернышова		ЭЛИНА СИДОРЕНКО, «ЗАБИЗНЕС.РФ»:
Главный редактор:	20	«МОЖЕТ ЛИ ЖЕНЩИНА ЗАЩИТИТЬ «МУЖСКОЙ» БИЗНЕС
Мария Сергеевна Суворовская		ОТ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ?»
Редакторы номера:		ERELIA A RA RIALIA. "ZENITIL D.C. COENZIAŬ DOFRAR LIA DADDIATIAS AAASADIALIOCEDOSLIJAG.
Михаил Николаевич Грунин, Елена Анатольевна Александрова		ЕЛЕНА АЛАДИНА: «ZENITH R.S. – СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА РАЗВИТИЕ МАГАЗИНОСТРОЕНИЯ»
Заместитель директора по коммерческим вопросам:		
Ирина Владимировна Длугач	24	НАДЕЖДА ПЕРОВА, «БИОМИР СЕРВИС»: «АНАЛОГОВ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ В МИРЕ НЕТ»
Дизайн/вёрстка: Александр Лобов		КСЕНИЯ АМДУР, ALLIANCE LEGAL CG:
Корреспонденты: Михаил Грунин, Елена Александрова, Дарья Бакарина,	26	«АДВОКАТУ, КОТОРЫЙ ПРОЯВЛЯЕТ ОТЧУЖДЁННОСТЬ И РАВНОДУШИЕ К ПРОЦЕССУ,
Эльвина Аптреева, Сергей Миронов	20	НИКТО НЕ ПОВЕРИТ, А САМОЕ ГЛАВНОЕ – НЕ ПОВЕРИТ СУД!»
Перевод: Мария Ключко, Лилиана Альтапова,		
Екатерина Бубнова, Евгения Кудрина	30	ЖУРНАЛИСТ И ПРАВОЗАЩИТНИК ОЛЬГА ДРУЖИНИНА: «ЖИЗНЬ БЕЗ ПОМОЩИ ЛЮДЯМ ИМЕЕТ МАЛО СМЫСЛА»
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,		WIND DESTIONOMY MODANNI MINIET INVANO CINDICATA
г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,	Z 2	ИРИНА ПРОЗОРИНИ: «PROZORINI – ПАРФЮМ ГОДА»
публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не		
обязательно должно совпадать с мнением редакции.	34	МАРИНА ВАКУЛЕНКО, «ЭКСПОРТДИНСТ»: «КАК «ПРИГОТОВИТЬ» УСПЕХ»
Перепечатка материалов и их использование в)4	——————————————————————————————————————
любой форме допускается только с разрешения	70	ЛЮДМИЛА МАКАРОВА, ИСТРИНСКОЕ РАЙПО:
редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа». Рукописи не рецензируются и не возвращаются.	36	«ПОТРЕБКООПЕРАЦИЯ НЕСЁТ СОЦИАЛЬНУЮ МИССИЮ»
Адрес редакции: 143966, Московская область,	70	HATARI GULATARDA ALCONI CONID CIARA RIVVA IA IACTIALILIA CIVELICADELILIOCTI
г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.	38	HATAЛЬЯ КИТAEBA, ALGORI GROUP: «СИЛА ДУХА И ИСТИННАЯ ЖЕНСТВЕННОСТЬ»
E-mail: mail@b-d-m.ru		ВИКТОРИЯ ШАКИНА, «ЮРСИТИ»:
Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)	10	«ЦЕЛЬ НАШЕЙ РАБОТЫ – В ДОСТИЖЕНИИ САМОГО БЛАГОПРИЯТНОГО
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа». Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в	40	ДЛЯ ДОВЕРИТЕЛЯ РЕЗУЛЬТАТА»
сфере связи, информационных технологий и массовых		
коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства	44	СВЕТЛАНА ШИШКОВА: «Я ЗНАЮ, ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ»
массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.		
Russian Business Guide № 33/155 ноябрь 2021 Дата выхода в свет: 19.11.2021	46	АННА БАЗАРНОВА, «ПРОФСИРОП»: «ВКУСНЫЙ БИЗНЕС»
Тираж: 30000		HIAMA BIATRIANORA
Цена свободная.	10	НИНА ЛИТВИНОВА: «ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ И РАЗВИВАЙТЕСЬ ВМЕСТЕ С НАМИ!» –
	48	«ОВБЕДИПЛИТЕСЬ ИТРАЗВИВАЙТЕСЬ ВМЕСТЕ С ПАМИІ;» СЛОГАН БУДУЩЕГО ГОДА СЕТИ САЛОНОВ «ПАЛЬЧИКИ»
Russian Business Guide		
www.rbgmedia.ru Business publication about development, industries,	50	ЭЛЬНАРА АВАКЯН, «РЕГИОН»: «ТЕМА ЯРМАРКИ ОСТАЁТСЯ АКТУАЛЬНОЙ!»
prospects, business personalities in Russia and abroad.		
12+	50	МАРИНА ШИЛКИНА, BUSINESSFOX®: «ПОМОГАЕМ ДЕТЯМ СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ»
Farm day and multiple on		
Founder and publisher: BUSINESS DIALOG MEDIA LLC	54	ЕЛЕНА КОНДАКОВА:
with the support of the CCI of Russia)4	«БАУРСАК» – НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВКУС ОТ ЛУЧШИХ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!»
Editing Group: Maxim Fateev,	E G	ЕВГЕНИЯ КРИВОШЕЕВА: «ШВЕЙНАЯ МАСТЕРСКАЯ № 1» – АТЕЛЬЕ БУДУЩЕГО!»
Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova	56	EDITION IN VIOLETCH. "EDEVITATIONACTE CHANNET" ATEJIDE DIA HELO:"
The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya Managing Editor: Mikhail Nikolaevich Grunin		HATA BLOG EDEMELIKO. "D EVVVII ÜTE TEODIAG IA EDAKTIAKA LIEDA 2 DE DIAMI II"
Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach	58	НАТАЛЬЯ ЕРЕМЕНКО: «В БУХУЧЁТЕ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НЕРАЗДЕЛИМЫ!»
Designer: Alexandr Lobov		
Translation: Maria Klyuchko	60	ЮЛИЯ ПЕТРОВА, RIONA: «ФИРМА В ТРЕНДЕ!»
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,		АЛЬМИРА ИСЯНБАЕВА: «БУХТА БАРАХТА»:
ul. Electrozavodskaya, 20, building 3. Materials marked R or "ADVERTISING" are published	62	«СПОРТ И ЗДОРОВЬЕ С САМОГО РАННЕГО ВОЗРАСТА!»
as advertising. The opinion of the authors does		
not necessarily coincide with the editorial opinion.	64	ОЛЬГА ЦУКАНОВА, ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ И ОХРАНЫ ЗРЕНИЯ «ОНИКС»: «ВЫБИРАЯ НАС, ВЫ ВЫБИРАЕТЕ КАЧЕСТВО!»
Reprinting of materials and their use in any form is		"BUILDITE ATTIME, BUILDIDITE TE TATECTOO!"
allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.	66	ОЛЬГА ВИЛКОВА, «ВИЛЕНА КЛУБ»: «МЫ НАУЧИМ БЫТЬ УСПЕШНЫМИ!»
Materials are not reviewed and returned.		
Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,	60	ОЛЕСЯ РУДАКОВА:
the Moscow region, 143966		«ORANGE ПОМОЖЕТ ВО ВСЕХ ВОПРОСАХ, СВЯЗАННЫХ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ!»
e-mail: mail@b-d-m.ru	70	ЕЛЕНА СТУДЕНОВА, МОСКОВСКАЯ ЧАСТНАЯ ШКОЛА «РЕТРО»:
tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700 Publisher: Business-Dialog Media LLC	/ ()	«ВСЁ ПОЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ ЕСТЬ ЖЕЛАНИЕ И ВОЛЯ!»
Registered by the Federal Service for Supervision of		ЕЛЕНА ТОЩАКОВА, «ПАЛАЦЦО»:
Communications, Information Technology, and Mass	/2	«ТВОРЧЕСКОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ГАРМОНИИ, КРАСОТЫ И УЮТА В ВАШЕМ ДОМЕ»
Media. The mass media registration certificate	_ ,	ИРИНА ЖОРОВА, ДЕТСКИЙ САД «ПОЛЯНКА»:
PI#FS77-65967 from June 6, 2016. Russian Business Guide № 33/155 November 2021	/4	«ОТ РОЖДЕНИЯ ДО ШКОЛЫ – КОМПЕТЕНТНО И С ЛЮБОВЬЮ К ДЕТЯМ»

СВЕТЛАНА ЕРХОВА, «ЕРХОВА И ПАРТНЁРЫ»:«ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ ГРАМОТНО И ЗАКОННО ПРЕОДОЛЕВАТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ – НАША ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ!»

Date of issue: 19.11.2021

Edition: 30000 copies Open price



Московский бизнес-омбудсмен Татьяна Минеева:

«МОСКВА ВСЕГДА БЫЛА КОМПАСОМ ДЛЯ РЕГИОНОВ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ И СОЗДАНИИ КЕЙСОВ ПО ЗАЩИТЕ БИЗНЕСА»

- Татьяна Вадимовна, вы находитесь на передовой линии защиты московского бизнеса. Многие идеи и кейсы перенимаются и масштабируются на другие регионы. Однако пандемия вируса COVID-19 постоянно вносит свои коррективы в повестку защиты. Как, на ваш взгляд, отечественный бизнес справляется с этими вызовами?
- Знаете, ведь каждый экономический кризис в любой стране за последние пару сотен лет можно описать и «упаковать» в бизнес-модели с индексами потребительских цен, курсами валюты, ВВП, размерами государственного долга, историями кредитования и так далее. Но этот мировой коллапс, связанный с распространением вируса, не имеет аналогов в истории глобальных системных кризисов. В пандемию одномоментно десятки отраслей ушли за грань рентабельности. В Москве обороты в бьюти-индустрии, ресторанной сфере, туризме, креативной и event-отраслях упали фактически на 100%!

Я нахожусь в постоянной коммуникации с индустриями, бизнес-ассоциациями, лидерами мнений. Отмечу огромную роль,

которую играет Торгово-промышленная палата РФ, и совместные усилия по защите и поддержке бизнеса.

Поток обращений не прекращается ни на день: в течение 10 месяцев 2021 года к уполномоченному поступило в общей сложности более 2000 устных обращений и 354 – письменных. Также поступило 92 предложения, касающихся мер поддержки. В течение этого года было сформировано порядка 80 системных законодательных инициатив и около 100 инициатив, направленных на поддержку и восстановление бизнеса в связи с приостановкой деятельности.

Передо мной, как перед уполномоченным, ещё в самом начале пандемии встала задача оперативного создания «точки входа» для бизнеса. По результатам обратной связи от предпринимателей могу сказать, что прямой канал сотрудничества и коммуникации между московским бизнесом и правительством Москвы создан и эффективно работает. Но говорить о том, что бизнес справился с вызовом, ещё рано. Да и борьба с вирусом, к сожалению, далека от завершения.

- Действительно, мы все сейчас работаем в изменчивой среде. Какие изменения в бизнес-сообществе вы отмечаете в последнее время?
- Давайте посмотрим на цифры. В Москве сейчас насчитывается 746 644 субъекта МСП. Ещё в начале сентября их было 728 765 единиц, то есть число повышается. Из них 411 204 юрлица, 335 440 ИП. Это порядка 13% от всех малых и средних предприятий России! Москва всегда была компасом для регионов в принятии решений и создании кейсов. Но эпидемиологическая обстановка диктует свои условия. Первая неделя ноября была объявлена в Москве нерабочей. В регионах ситуация развивалась по аналогичным сценариям.

Нельзя сказать, что бизнес был к этому не готов. Он чётко обозначил свои болевые точки. Основной посыл от бизнеса в этот момент, что отдельные индустрии были словно назначены «виноватыми»: отрасли общепита, ретейл, рестораны, фитнес, цветочная индустрия, бьюти-индустрия, ивентиндустрия – то есть вся сфера сервиса. Большинство из них переживает огра-

ничения второй раз за полтора года. Поэтому в текущих условиях всё равно необходимы продуманные и точечные меры поддержки.

– С чем же бизнес приходит к вам сегодня?

– Ожидания бизнеса, если коротко, таковы: субсидирование заработной платы (участие в программе «ФОТ 3.0»), отсрочка срока авансовых платежей, освобождение от уплаты арендных платежей, льготное кредитование, субсидирование процентной ставки до 6% по ранее взятым кредитам и субсидирование онлайн-продвижения товаров на торговых площадках. Часть этих мер была услышана и оперативно принята на федеральном уровне. Накануне нерабочей недели московский бизнес выступил с манифестом, в котором были собраны ключевые предложения. Так, московским бизнесом было предложено не только оказывать помощь бизнесу в течение всего периода ограничительных мер, но и пролонгировать её ещё как минимум на 50% от срока нерабочих дней. Также было предложено компенсировать 100% коммунальных платежей в течение срока действия ограничительных мер + 50% от продолжительности этого периода.

– А какие отрасли более всего нуждаются в поддержке?

– Вот свежий пример: индустрия торговых центров так и не вошла ни в один пакет мер поддержки, хотя в период пандемии была близка к дефолту. И даже сейчас посещаемость ТЦ отстаёт от докризисных уровней на 20-25%. Снижение арендных ставок и отток арендаторов (спрос на аренду в торговых центрах в период пандемии упал до 90-95%) и так сказались на доходах торговых центров, объектов стрит-ретейла и в конечном итоге – на их рыночной стоимости. Ключевые участники рынка говорят, что потери выручки арендаторов в период нерабочих дней составили более 10 млрд руб.

И ещё один пример: изначально при введении нерабочей недели одна из самых красивых отраслей – цветочная отрасль – оценивала возможные потери примерно в 1 млрд рублей. Но московские власти разрешили цветочным салонам работать в формате пунктов выдачи – убытки удалось существенно сократить. Однако от списания полностью уйти не удалось: предприниматели отмечали сниженный спрос на цветы, который продолжается и сейчас. По словам участников, реальные потери отрасли с таким красивым, но недолго радующим глаз товаром достигли 400-500 млн рублей.

– А что уже удалось сделать для бизнеса? Какую реализованную инициативу вы назвали бы самой важной не только для бизнеса, но и для горожан и гостей города?

– Реализованных планов, безусловно, много. Одна из наших ключевых инициатив – отмена НДС для кафе и ресторанов с выручкой до 2 млрд руб. Я бы назвала это важной победой. В России предприятия общественного питания облагаются НДС в 20%. Во всём мире для ресторанного бизнеса НДС гораздо ниже или полностью отсутствует из-за невозможности его возмещения. Москва – город с яркой событийной повесткой и теперь уже одна из гастрономических столиц Восточной Европы.

Москва стала первым городом на территории СНГ, где появились рестораны, отмеченные звёздами Michelin, и одним из 30 гастрономических направлений, выбранных гидом Michelin. Звёзды получили девять ресторанов, и эта история подчёркивает, что Москва – город с яркой событийной повесткой, качественными кафе и ресторанами. Но мы не останавливаемся и идём дальше: одна из наших инициатив – установить 10% НДС для индустрии гостеприимства (гостиницы, туристическая отрасль). Это, безусловно, поддержит самую гостеприимную индустрию, по которой, словно катком, прошлась пандемия.

– А как происходит сбор идей и инициатив? Члены вашей команды, какие они?

- Команда омбудсмена состоит из настоящих героев нашего времени, таких у нас более 550 человек! Это предприниматели нового поколения. Они видят суть вещей и явлений, готовы поступиться личным ради общего, сохраняют свою индустрию, сохраняя себя. Это лидеры мнений, которые черпают ресурс развития в процессе объединения. Они готовы делиться кейсами и практиками даже с конкурентами по рынку, консультируют и помогают в решении проблем. Причём делают всё это на бесплатной основе. За плечами v каждого – масса историй и побед, но в своих отраслях они «абсолютные бренды». Назову, например, Ивана Утенкова, руководителя общественной приёмной по вопросам торговли, Нарека Сираканяна, общественного уполномоченного по вопросам развития киберспорта, и Валерия Горячева, нашего самого молодого общественного уполномоченного по бизнес-образованию. И это далеко не полный список!

– В поддержке и защите нуждаются и иностранные инвесторы, которые стали частью московского бизнес-сообщества. Как выстраивается взаимодействие с инвестсообществом и обеспечивается защита капиталовложений?

– У нас есть идеи в сфере совместной работы с органами исполнительной власти в области инвестиций. Возможно объединение усилий регионов и городов, для того чтобы ещё шире открыть двери для инвесторов.

Вижу перспективы в идее обмена опытом по законодательному регулирова-

нию инвестиционной среды, поддержки инвесторов, обмена инвестиционными возможностями.

Один из таких векторов совместной работы – сформировать совместно с органами исполнительной власти «гарантийный пакет инвестора». Речь идёт о создании регионального интегрального пакета гарантий инвесторам, куда войдут законодательные меры, экономические, организационные, финансовые, налоговые и другие меры, снижающие риски для инвестиций. А именно эта тема наиболее чувствительна для иностранных инвесторов.

Все иностранные торгово-промышленные палаты, с которыми мы взаимодействуем, обращаются с данными запросами.

Ещё один вектор — создание открытой «витрины» инвестпроектов городов (портфель целевых инвестпроектов). Совместно с органами исполнительной власти и инвестиционным сообществом мы готовы обсудить возможность создания дополнительного инвестиционного канала. Таким образом, инвесторы смогут приходить не только с готовыми проектами, но и с финансами. И вкладывать их в уже упакованные проекты.

– У членов бизнес-сообщества, составляющих аудиторию журнала RBG, конечно, есть идеи по улучшению деловой среды, а также вопросы в сфере защиты бизнеса. Как они могут выстроить коммуникацию с уполномоченным?

– Мы всегда открыты для обращений бизнеса. Самый быстрый и простой путь обращение через соцсети уполномоченного, например через телеграм-канал «Защита бизнеса». Регулярно проводятся совместные приёмы предпринимателей с окружными прокурорами, представителями Роспотребнадзора России, а также с главой Центра примирительных процедур (медиации) Анатолием Кучереной. Можно направить письмо в аппарат уполномоченного. Порекомендую и другой путь: в разных районах Москвы сейчас работает 31 общественная приёмная. Общественные приёмные - это экспертно-аналитические консультационные центры, работающие на общественных началах и защищающие права и законные интересы предпринимателей. Предприниматели могут не только получить там юридическую поддержку, но и повысить свою правовую грамотность. Туда можно прийти с жалобой на внеочередную проверку бизнеса, незаконные действия правоохранительных органов или с более простыми вопросами, например по оформлению документов по процедуре госзакупок. Мы готовы быть на связи 24/7, сегодня это особенно важно.



Tatiana Mineeva, Moscow Business Ombudsman:

"MOSCOW HAS ALWAYS
BEEN THE COMPASS FOR THE
REGIONS IN MAKING DECISIONS
AND CREATING BUSINESS
PROTECTION CASES"

- Mrs. Mineeva, you are at the forefront of the protection of Moscow businesses. Many ideas and cases are adopted and scaled to other regions. However, the COVID-19 pandemic is constantly introducing new changes into the protection agenda. How do you think domestic businesses cope with these challenges?
- You know, every economic crisis in any country over the last couple of hundred years can be described and "packaged" in business models with consumer price indices, currency exchange rates, GDP, the size of the national debt, credit histories and so on. But this global collapse associated with the spread of the virus is unparalleled in the history of global systemic crises. Dozens of industries went over the edge of profitability in a moment. In Moscow, turnover in the beauty industry, restaurant sector, tourism, creative and event industries fell by almost 100%!

I am in constant dialogue with industries, business associations and leaders of opinion. I would like to mention the enormous role played by the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and their efforts to protect and support business.

The flow of requests does not stop for a single day: for 10 months of 2021 the Commissioner received over 2000 verbal requests and 354 written ones. The Commissioner also received 92 proposals for support measures. In the course of the year, about 80 systemic legislative initiatives and about 100 initiatives aimed at supporting and restoring businesses in relation to business suspensions were formed.

As an Ombudsman, I was challenged at the very beginning of the pandemic to quickly create an "entry point" for businesses. Based on the feedback from entrepreneurs, I can say that the direct channel of cooperation and communication between the Moscow business community and the Moscow Government has been created and works effectively. But it is too early to say that business has coped with the challenge. And, unfortunately, the combat against the virus is far from over.

- Indeed, we are all now working in a fickle environment. What changes in the business community have you noticed recently?
- Let's look at the figures. There are now 746 644 SME entities in Moscow. At the beginning of September, there were 728 765, which means that their number increases. Now 411 204 of them are legal entities, 335 440 are individual entrepreneurs. This is about 13% of all

SMEs in Russia! Moscow has always been the compass for the regions in making decisions and creating cases. But the epidemiological situation dictates its own conditions. The first week of November was declared "non-working" in Moscow. In the regions, the situation followed similar scenarios.

It cannot be said that business was not prepared for this. They clearly defined their pain points. The main message from business at this point was that certain industries were assigned as "guilty" – the catering industry, retail, restaurants, fitness, flower industry, beauty industry, event industry – i.e. the whole service industry. Most of them suffer limitation for the second time in a year and a half. Therefore, in the current environment, thoughtful and targeted support measures are still needed.

- What do businesses come to you today with?

- The expectations of business, in brief, are as follows: subsidizing wages (participation in the FOT 3.0 programme), deferring the deadline for advance payments, exemption from rent payments, preferential lending, subsidizing the interest rate of up to 6% on previously taken out loans and subsidizing online promotion of goods on trading platforms. Some of these measures were heard and promptly adopted at the federal level. On the eve of the non-working week, the Moscow business community issued a Manifesto, which summarized the key business proposals. Thus, the Moscow business community proposed to assist businesses not only for the duration of the restrictive measures, but also to extend them by at least 50% of the duration of the non-working days. It was also proposed to compensate 100% of utility bills for the duration of the restrictive measures + 50% of the duration of this

- Which industries need support the most?

– Here's a recent example: the shopping mall industry was never included in any of the support packages, even though it was close to default during the pandemic. Even now, number of visitors is still 20-25% lower than before the crisis. Decrease of rent rates and outflow of tenants (demand for rent in shopping centres during the pandemic has fallen to 90-95%) had already affected revenue of shopping centres, street retail objects and, eventually, their market value. Key market players say that tenants' revenue losses during the "non-working" period amounted to more than RUB10 billion.

One more example: initially, when introducing a non-working week, one of the most beautiful industries – the flower industry – estimated possible losses at

about 1 billion rubles. But the Moscow authorities allowed florists to work in a point-of-sale format, and the losses were reduced by several times. However, it was not possible to avoid losses completely: entrepreneurs noted reduced demand for flowers, which continues. According to the participants, the real losses of the industry with such beautiful but fragile items reached 400–500 million roubles.

- What have you already managed to do for business? What implemented initiative would you call the most important not only for business, but also for citizens and guests of the city?

– Of course, there are many implemented plans. One of our key initiatives is the abolition of VAT for cafes and restaurants with revenues of up to RUB 2 billion. I would call it an important victory. In Russia, catering establishments are subject to VAT at 20%. All over the world, for the restaurant business, VAT is much lower or completely absent due to the impossibility of its reimbursement. Moscow is a city with a vibrant event agenda and is now one of the gastronomic capitals of Eastern Europe.

Moscow became the first city in the CIS to have Michelin-starred restaurants and one of 30 gastronomic destinations chosen by the Michelin Guide. Stars were awarded to 9 restaurants, and this story underlines that Moscow is the city with a vibrant event agenda, high-quality cafes and restaurants. But we do not stop and go further – one of our initiatives is to establish 10% VAT for the hospitality industry – hotels, tourism industry. This will certainly support the most hospitable industry that the pandemic has gone through like a skating rink.

- How do you collect ideas and initiatives? Who are your team members?

The Ombudsman's team consists of real heroes of our time - we have over 550 of them! These are entrepreneurs of the new generation. They see the essence of things and phenomena, they are ready to sacrifice personal for the sake of the common, they preserve their industry, preserving themselves. These are leaders of opinion who find the resource for development in the process of unity. They are ready to share cases and practices even with competitors on the market, they advise and help in solving problems. And they do all this on a free basis. All of them have a lot of stories and victories, but in their industries they are absolute brands. I will mention, for example, Ivan Utenkov, Head of the Public Reception Office for Trade, and Narek Sirakanyan, Public Commissioner for the Development of E-Sports, and Valery Goryachev, our youngest Public Commissioner for Business Education. And this is not a complete list!

- Foreign investors who have become part of the Moscow business community also need support and protection. How is interaction with the investment community built and investment protection ensured?

 We have ideas in the field of joint work with executive authorities in the field of investment. It is possible to unite efforts of regions and cities in order to open doors even wider for investors.

I see prospects in the idea of exchanging experiences on the legislative regulation of the investment environment, supporting investors, and exchanging investment opportunities.

One of such vectors of joint work is to form, together with the executive authorities, an "Investor's Guarantee Package". We are talking about the creation of a regional integral package of guarantees to investors, which will include legislative measures, economic, organizational, financial, tax and other measures that reduce the risks for investments. Namely, this topic is the most sensitive for foreign investors.

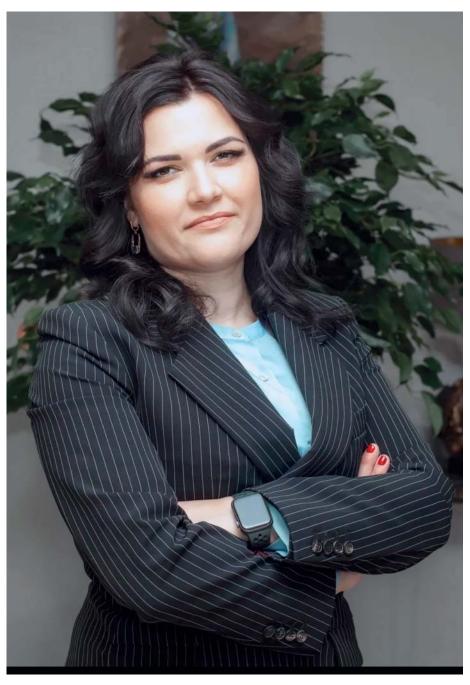
All foreign chambers of commerce and industry, with which we interact, handle these requests.

Another vector is the creation of an open "showcase" of city investment projects (a portfolio of targeted investment projects). Together with the executive authorities and the investment community, we are ready to discuss the possibility of creating an additional investment channel. Thus, investors will be able to come not only with ready-made projects, but also with finances. And to invest them in already packed projects.

- The members of the business community who make up the RBG audience certainly have ideas for improving the business environment, and questions in the area of business protection. How can they build communication with the Ombudsman?

- We are always open to business appeals. The quickest and the easiest way is to contact the Ombudsman via social media, e.g. via the telegram channel. There are also regular joint appointments for businessmen with district prosecutors, representatives of Rospotrebnadzor of Russia, as well as with the head of the Center for conciliation procedures (mediation) Anatoly Kucherena. You can send a letter to the Office of the Ombudsman. I would also recommend another way: in different districts of Moscow there are now 31 public reception offices. Public Receptions are expert and analytical consulting centers operating on a voluntary basis and protecting the rights and legitimate interests of entrepreneurs. You can go there with a complaint about an unscheduled business inspection, illegal actions of law enforcement agencies or with simpler questions - for example, on how to draw up documents in the public procurement procedure. We are available 24/7, which is especially important today.

«Незнание законов не освобождает от ответственности!» — гласит один из основных правовых принципов. Но это не значит, что предприниматель лично обязан ежедневно штудировать изменения в законодательстве. Для этого существуют компании, деятельность которых направлена на взаимодействие с проверяющими органами, а также на сдачу бухгалтерской и налоговой отчётности. О том, как добиться успеха и узнаваемости бренда на рынке бухгалтерских услуг, а также о пользе сотрудничества с группой экспертов компании «Золотой телец» нам рассказала её руководитель Елена Теленова.



«ЗОЛОТОЙ ТЕЛЕЦ»:

«УДЕЛЯЙТЕ ВРЕМЯ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, А НЕ БУМАЖНОЙ ВОЛОКИТЕ!»

- Елена, вы являетесь медийным лицом и известным финансовым экспертом. Расскажите, как вы приобрели столь серьёзный профессиональный опыт?
- В профессию я пришла давно, более 13 лет назад. В начале карьеры работала рядовым бухгалтером, затем, получив необходимый опыт, занимала должность главного бухгалтера частной компании. Рождение второго ребёнка стало для меня поводом задуматься над созданием собственного бизнеса, так как растущая семья требовала от нас с супругом совершенно иных доходов. Именно в этот момент, в 2015 году, на законодательном уровне вышли изменения о сдаче налоговых деклараций НДС
- в электронном виде, тем самым подтолкнув нас к открытию своей фирмы по ведению бухгалтерского и налогового учёта. В 2016 году мы зарегистрировали бизнес, который достаточно быстро рос. На первоначальном этапе мы самостоятельно сдавали отчётность от разных контрагентов, эта услуга была очень популярна. Затем наработали собственную базу клиентов, создали сайт и привлекли сотрудников. Поток клиентов значительно увеличился в связи с появлением аутсорсинга. Многие клиенты, воспользовавшись услугами компании «Золотой телец» однажды, возвращались, чтобы полностью передать ведение бухгалтерии нашим специалистам, что, конечно, положительно

сказалось на доходах организации. На сегодняшний день мы успешно развиваемся в нескольких направлениях: ведение бухгалтерии, сдача отчётности, юридическое сопровождение бизнеса, сделок и проверок.

Бизнес требует от руководителя постоянного контроля и присутствия, те, кто думает, что своё дело предполагает свободу, глубоко ошибаются. Каждое успешное предприятие держится только на своём лидере, который, помимо решения ежедневных вопросов, заботится ещё и об имидже компании. Медийность и узнаваемость – довольно долгий путь, требующий от эксперта большой работы над собой, а также безвозмездного участия в различных просветительских проектах. Начиная с 2018 года я занималась написанием профессиональных статей для электронных журналов нескольких банков, таких как «Тинькофф Банк» и «Модульбанк». Совместно с редакторами изданий мы делали материалы о налогах и бухгалтерском сопровождении. Этот формат взаимодействия с предпринимателями перерос в ещё одно современное направление, которое показалось мне привлекательным, нетворкинг. Так родился наш проект «Бизнес-завтраки». Приглашёнными гостями этих встреч становились известные финансовые эксперты, редакторы бизнес-изданий, фотографы, представители бизнес-сообществ и банков. С последними у нас были заключены контракты на привлечение предпринимателей и открытие ими расчётных счетов. В проведении подобных мероприятий заинтересованы все стороны, так как они способствуют налаживанию доверительных отношений между бизнесом и банками. К сожалению, на сегодняшний день планировать очные встречи довольно сложно, так как в любой момент может выйти постановление о запрете проведения массовых мероприятий. Иногда мы встречаемся онлайн, но далеко не всех это устраивает, поскольку виртуальное общение оставляет цифровые следы, что неприемлемо в разговорах о защите бизнеса или другой юридической составляющей.

Большую роль в развитии моего личного бренда исполнил журнал Russian Business Guide. Это не просто издание, а настоящая медиаплощадка для предпринимателей! Благодаря публикации в одном из номеров я смогла привлечь внимание иностранных клиентов. Для них очень важно, чтобы партнёр имел статус, они обращают внимание на видео и фотографии, подтверждающие репутацию компании. Любые опубликованные материалы в совокупности приносят плоды, поэтому я выступаю за то, чтобы предприниматели, желающие развиваться внутри страны и за её пределами, больше уделяли внимания развитию своего личного бренда.

Для меня также немаловажно быть частью научного сообщества. С недавнего времени я преподаю в государственном университете экономику и экономический анализ, веду несколько дипломных работ. Мне есть чем поделиться с новым поколением, нравится передавать свой опыт и вести диалог на профессиональные темы с педагогами и студентами. Это новый интересный этап в моей жизни.

– К вам часто обращаются молодые люди, желающие открыть собственное дело. Как вы считаете, с чего начинается бизнес? Какую поддержку вы оказываете молодым предпринимателям?

- Бизнес начинается с импульса, энергии, идеи, амбиций и, конечно, с понимания того, что ты не такой, как все, что ты можешь больше, чем другие. Как правило, люди, которые приходят в бизнес надолго, не ставят перед собой задачу заработать денег. Их увлекают сам процесс развития, возможности, которые открываются благодаря новому проекту. Я имею в виду влияние бизнеса на появление социальных и благотворительных проектов и на создание благоприятных условий для жизни людей в целом. Kpvnные зарубежные контрагенты в начале сотрудничества всегда задают одни и те же вопросы: «А что вы можете дать обществу? Какую пользу ваша деятельность приносит людям?» Им недостаточно того, что предприниматель умеет зарабатывать деньги, потому что деньги – не самоцель. Настоящие бизнесмены мыслят гораздо глубже и масштабнее.

Что касается помощи молодым предпринимателям, то наша компания с удовольствием оказывает поддержку новичкам. Я много раз выступала в качестве наставника, объясняла начинающим предпринимателям, для чего нужно вести финансовое планирование, и консультировала их в вопросах бухгалтерского и налогового учёта.

– На чём специализируется компания «Золотой телец» сегодня? Расскажите об услугах, которые предоставляют ваши специалисты.

– Основные услуги, которые сейчас оказывает наша компания, – бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса. Также мы проводим расчёт рентабельности будущего бизнеса, просчитываем риски при покупке готового бизнеса, проводим юридический аудит и помогаем в составлении документов при совершении сделок с недвижимостью.

Ещё одно направление нашей деятельности – обслуживание гособоронзаказа. Это сложная и рискованная работа, так как за несоблюдение нормированной прибыли и раздельного учёта заложены

огромные штрафы: от 1 млн рублей. В тоже время сотрудничество на государственном уровне даёт нам статус надёжного партнёра.

Нельзя не отметить, что кризис 2020 года добавил нам работы. Сегодня от предпринимателей идёт настоящий шквал запросов на юридическое сопровождение проверок от прокуратуры, ФНС, Роспотребнадзора и пожнадзора.

– Какую помощь вы оказывали своим клиентам в период первого локдауна?

– Надо понимать, что благополучие компании «Золотой телец» полностью зависит от благополучия клиентов, которые обслуживаются у специалистов нашей фирмы: мы все зависим друг от друга. Следовательно, весной 2020 года мы делали всё возможное, для того чтобы бизнес клиентов выжил: помогали оформлять субсидии, писали письма контрагентам, арендодателям (с просьбой сократить стоимость аренды) и работали за небольшие деньги. Клиенты просто не верили своему счастью, когда нам удавалось решить их вопросы и найти компромисс. В нашей практике есть рабочие кейсы, где стоимость арендной платы снижалась с 800 тысяч ло 1 рубля.

Сейчас, оглядываясь назад, я могу сказать, что самое главное в бизнесе – люди, и никакой искусственный интеллект не заменит человеческого общения, понимания и доверия.

– Насколько возрос спрос на дистанционное бухгалтерское и налоговое сопровождение бизнеса в связи с коронакризисом? Какой процент предприятий перешёл на аутсорсинг? Как это отразилось на вашей компании?

– Спрос на бухгалтерский аутсорсинг и налоговый консалтинг сейчас очень высок. В сфере бухгалтерских услуг спад произошёл только у тех компаний, которые не захотели пересмотреть свой привычный формат работы и подстроиться под положение клиентов. «Золотой телец» за время пандемии вырос в 2,5 раза, и я думаю, что это показатель качества.

– Как вы считаете, любой бизнес можно отдать на аутсорсинг? С представителями каких отраслей бизнеса вы работаете чаще всего?

– Сегодня почти все отрасли бизнеса можно перевести на аутсорсинг, кроме производства. Также сложности могут возникнуть с общепитом, а в остальном практически любое предприятие можно отдать на дистанционное бухгалтерское обслуживание. Мы, в свою очередь, работаем с частными продуктовыми магазинами, риелторами, оптовиками, индустрией красоты и компаниями с внешнеэкономической деятельностью.

- Вы проводите онлайн-консультации и сотрудничаете не только с предпринимателями нашей страны, но и с зарубежными клиентами. С помощью каких инструментов вы добились такого доверия? Как вы поддерживаете репутацию надёжного партнёра?
- Взаимодействие с иностранными контрагентами - ключевое направление нашей компании. Основная задача подрядчика - оказать иностранному партнёру всестороннюю поддержку и правильно настроить учёт, так как зарубежные компании не всегда понимают специфику российского рынка и могут допускать досадные ошибки. Доверие клиентов – заслуга СМИ, в том числе журнала Russian Business Guide, в котором статья о нас вышла на английском языке. Также большое влияние на репутацию «Золотого тельца» оказывают живые рекомендации от постоянных клиентов, как говорится, сарафанное радио – лучшая реклама.
- К подбору кадров вы подходите с большой ответственностью, специалисты компании «Золотой телец» члены Института профессиональных бухгалтеров. Расскажите о вашей команде.
- «Короля делает свита!» поговорка, которая лучшим образом отражает моё отношение к подбору кадров. Действительно, в нашем штате только сильные личности, стрессоустойчивые, образованные, легко обучаемые бухгалтеры и юристы.
- С приходом искусственного интеллекта и с развитием технологий спрос на бухгалтеров на конкретный участок сошёл на нет. Каждый предприниматель имеет под рукой личный кабинет своего банка, в котором многие операции может выполнить самостоятельно и за короткое время, что исключает необходимость нанимать для этих целей специалиста. Другое дело - профессионалы, которые хорошо адаптированы к современным методам работы, знают, как рассчитывать налоговое планирование, составлять бюджетные платежи и как в целом помочь бизнесу и поставить его на «белые рельсы». Именно такими преимуществами обладает наша команда. Каждого клиента мы рассматриваем «под лупой» с разных сторон учёта. В юридических вопросах в нашей команде лучше всего разбирается арбитражный управляющий. Он видит проблему клиента под своим углом и может дать более подробные рекомендации с перспективой на будущее. Такой подход позволяет нам оценить все риски и помочь клиенту принять правильное решение. На данный момент я довольна работой и уровнем своих под-

чинённых, но это не означает, что мы не ищем новых специалистов, напротив, я всегда в поиске хорошего бухгалтера, готового работать в строгом соответствии с законом.

- Законодательные изменения в сфере бухучёта и налогообложения происходят достаточно часто. Как специалисты вашего центра «поддерживают» свои знания (восполняют пробелы)?
- Успех бизнеса заключается в том, что каждое звено должно делать свою работу хорошо. Специалисты нашей компании придерживаются здоровой педантичности и своевременно заботятся об уровне своих знаний, поэтому в работе мы используем систему «Консультант Плюс», которая раз в неделю проводит рассылку с «фреш-новостями» для разных специалистов: кадровиков, бухгалтеров, налоговых консультантов, юристов. Это помогает нам оставаться в тонусе и не совершать ошибок. К сожалению, далеко не все компании тщательно следят за изменениями в законодательстве, к нам часто поступают документы, заполненные по старым стандартам, что говорит о непрофессионализме бухгалтеров этих компаний. Я считаю подобное отношение к работе неприемлемым. Каждый специалист обязан актуализировать свои знания и отслеживать нововведения, потому что однажды незнание законов обернётся проблемой для него и клиентов.

Члены института профессиональных бухгалтеров обязаны ежегодно проходить повышение квалификации для подтверждения статуса, но, помимо этого, мы каждый месяц самостоятельно занимаемся дополнением своих знаний.

- Компания «Золотой телец» является уполномоченным представителем системы «1С». Что это значит?
- Мы официальный партнёр компании «1С» и имеем право на выпуск электронно-цифровых подписей от лица АО «КАЛУГА АСТРАЛ», которое является удостоверяющим центром «1С».
- С какими юридическими вопросами представители бизнеса чаще обращаются к специалистам вашей компании в период пандемии?
- Юридическое сопровождение бизнеса набирает всё большую популярность. Ежедневно специалисты нашей компании составляют дополнительные соглашения и договоры для клиентов, а также сопровождают их во время налоговых и других проверок. Часто клиенты говорят о том, что их права нарушаются представителями правоохранительных органов,

при этом они сами не до конца понимают, насколько законны действия той или иной проверяющей организации. Именно поэтому в юридическом правовом поле на сегодняшний день существует серьёзный спрос на грамотных юристов. Особенно внимание приковано к соблюдению требований Роспотребнадзора. За нарушение требований к СИЗ (средства индивидуальной защиты) законодательством предусмотрены большие штрафы: от 400 тысяч до миллиона рублей, что является совершенно неподъёмной суммой для малого бизнеса.

Наиболее частые обращения также связаны с мошенничеством, например, когда заказчик оплатил товар на крупную сумму, а компания-продавец не отправила заказ и не выходит на связь. Соответственно, клиент не понимает, как вести себя в сложившейся ситуации и как вернуть вложенные средства. Следующий по популярности запрос – на возврат денег за некачественное или несвоевременное выполнение услуг, что тоже является довольно частой проблемой среди юридических и физических лиц. Для того чтобы избежать каких-либо проблем с компаниями-исполнителями, мы рекомендуем составлять индивидуальные договоры, где были бы прописаны все форс-мажоры, ответственность сторон и другие нюансы. Пользоваться готовыми шаблонами из интернета в современном мире как минимум непрофессионально.

Нельзя умалчивать и о такой проблеме, как судебные разбирательства между работодателями и сотрудниками. В период локдауна законодательством было определено: работодатели обязаны платить заработную плату всем сотрудникам, независимо от того, можно ли перевести их на «удалёнку», что привело к недобросовестному отношению некоторых наёмных работников к их обязанностям. Наверное, это самые яркие примеры вопросов, с которыми предприниматели обращаются к нам на сегодняшний день.

– Что бы вы посоветовали предпринимателям в этот нелёгкий для экономики период?

– Я рекомендую всем предпринимателям делать свой бизнес чисто и прозрачно, вести строгий учёт и обязательно смотреть в будущее с оптимизмом. А также – пользоваться современными ПО и взаимодействовать с грамотными специалистами, чтобы не допустить ошибок, ведущих к потере средств. Только таким образом вы обезопасите себя от неприятностей и будете выглядеть в глазах контрагентов привлекательным и надёжным партнёром.

Подготовила Дарья Бакарина

CALF:



- Mrs. Telenova, you are a media person and a well-known financial expert. Tell us, how did you acquire such serious professional experience?

 I entered the profession well over 13 years ago. At the beginning of my career, I worked as an accountant, and then gained the necessary experience and became chief accountant of a private company. The birth of my second child was the reason for me to think about setting up my own business, as my growing family demanded a completely different income from my husband and me. It was at this very moment, in 2015, that legislative changes regarding electronic submission of VAT declarations were made. It prompted us to start our own accounting and tax accounting firm. In 2016, we registered the business, which grew quite rapidly. At the initial stage, we did our own accounts from various counterparties, this service was very popular. Then we developed our own customer base, created a website and attracted employees. The flow of clients increased significantly due to the emergence of outsourcing. Many customers, having tried the services of the Golden Calf once, returned to completely outsource the accounting to our experts, which, of course, had a positive impact on the income of the organization. Today, we successfully develop in several areas: bookkeeping, submission of accounts, legal support for business, transactions and audits.

If one thinks that running a business is a matter of freedom, one is sorely mistaken. The only thing that makes any business successful is its leader who, apart from dealing with the day-to-day issues, is also responsible for the image of the company. Media awareness and recognition is a long way to go, and requires a lot of work on the part of the expert, as well as voluntary participation in various educational projects. Since 2018 I have been involved in writing professional articles for the electronic magazines of several banks, such as Tinkoff Bank and Modulbank. Together with the editors of publications, we made materials on taxes and accounting support. This format of interaction with entrepreneurs evolved into another modern trend which I found attractive - networking. This is how our "Business Breakfasts" project was born. The guests at these meetings were well-known financial experts, editors of business publications, photographers, representatives from business communities and banks. We have signed contracts with the latter to bring in entrepreneurs to open accounts. All parties are interested in holding such events, as they help to build trust between businesses and banks. Unfortunately, today it is difficult to schedule face-to-face meetings, because there can be a ban on public events at any time. Sometimes we meet online but it is not convenient for everyone, because virtual communication leaves a digital footprint, which is unacceptable when talking about business protection or other legal issues.

The Russian Business Guide magazine has played a big part in developing my personal brand. This is not just a publication, but a real media platform for entrepreneurs! Thanks to a publication in one of the issues, I have managed to attract the attention of foreign clients. It is very important to them that the partner has status, they pay attention to the videos and photos which confirm the company's reputation. Any publication adds value and I would therefore like to encourage entrepreneurs who wish to expand within the country and abroad to pay more attention to their personal brand.

It's also important for me to be part of an academic community. Since recently I have been lecturing at a state university in economics and economic analysis, and I have been supervising several theses and dissertations. I have something to share with the new generation, I like to pass on my experience and have a professional dialogue with teachers and students. This is an interesting new stage in my life.

- Young people who want to start their own business often contact you. How do you think businesses start? What kind of support do you give young entrepreneurs?

 Business begins with impulse, energy, ideas, ambition and, of course, understanding that you are different, that you can do more than others. Generally, people who go into business for the long term do not focus on making money. They are fascinated by the process of development, by the opportunities that come with the project. I am talking about the impact of business on social and charitable projects, and on the creation of better living conditions for people in general. The major foreign counterparts at the beginning of cooperation always ask the same questions: "What can you offer to the society? What benefits do your activities bring to people?" It is not enough for them that the entrepreneur knows how to make money, because money is not an end in itself. Real businessmen think much deeper and bigger.

As for helping young entrepreneurs, our company is happy to support newcomers. Many times I have acted as a mentor, explaining to new entrepreneurs why they need to do financial planning, and advising them on accounting and tax issues.

What does Golden Calf specialize in today? Tell us about the services which your specialists provide.

- The main services which our company now provides are accounting and legal support for business. We also carry out calculations of the profitability of future business, calculate the risks of buying a ready-made business, conduct legal audits and help in preparing documents when making deals with real estate. Another area of our activity is servicing state defense contracts. This is a challenging and risky job, since huge fines are imposed for non-compliance with normalized profits and separate accounting: from RUB 1 million. At the same time, cooperation at the state level gives us the status of a reliable partner.

It should not be forgotten that the 2020 crisis has added our workload. Today, there is a flood of requests from entrepreneurs for legal support for audits by the prosecutor's office, the Federal Tax Service, the Rospotrebnadzor and the fire inspectorate.

- What assistance did you provide to your clients during the first lockdown?

– You have to understand that the wellbeing of Golden Calf is completely dependent on the well-being of the clients who are served by our firm's specialists: we all depend on each other. Consequently, in the spring of 2020, we did our best to ensure that the clients' businesses survived: we helped to draw up subsidies, wrote letters to contractors, landlords (asking them to reduce the cost of rent) and worked for little money. Clients could not believe their luck when we managed to resolve their issues and find a compromise. In our practice, we have working cases where the cost of rent was reduced from 800 thousand to 1 rouble.

Now, looking back, I can say that the most important thing in business is people, and no artificial intelligence can replace human communication, understanding and trust.

- To what extent has the demand for remote business accounting and tax support increased due to the crisis? What percentage of companies have gone on outsourcing? How has it influenced your company?

– The demand for accountancy outsourcing and tax consulting is very high now. The decline has reached only those companies which were unwilling to reconsider their usual format of work, and to adjust to the position of their clients. The Golden Calf has grown 2.5 times during the pandemic, and I think this is an indicator of quality.

- Do you think any business can be outsourced? Which business sectors do you work with most often?

- Today almost all branches of business can be outsourced, except production. There may also be difficulties with catering, but otherwise almost any enterprise can be outsourced to remote accounting services. We, meanwhile, work with private grocery stores, realtors, wholesalers, the beauty industry and companies with foreign economic activities.
- You carry out online consultations and cooperate not only with entrepreneurs in Russia, but also with foreign clients. What

tools have you used to gain this trust? How do you maintain your reputation as a reliable partner?

– Interaction with foreign counterparts is the key area of our company. The main task of the contractor is to provide comprehensive support to the foreign partner and correctly set up accounting, as foreign companies do not always understand the specifics of the Russian market and can make mistakes. The trust of clients is the merit of the media, including the Russian Business Guide magazine, which published an article about us in English. The reputation of Golden Calf is also greatly influenced by recommendations from regular clients, as they say, word of mouth is the best advertising.

- You employ your staff with great responsibility, the professionals at Golden Calf are members of the Institute of Professional Accountants. Tell us about your team.

- "A king is made by his entourage!" - a saying that best reflects my attitude to recruitment. Indeed, we employ only strong individuals, stress-resistant, educated and easily trainable accountants and lawyers.

With the advent of artificial intelligence and the development of technology, the demand for accountants in a specific area has decreased. Every entrepreneur has a personal account and can perform many transactions on their own in a short period of time, which eliminates the need to hire a specialist for this purpose. Professionals who are well adapted to modern working methods, know how to calculate tax planning, draw up budget payments and generally help the business to get it on the "white rails" are another matter. These are exactly the kind of advantages our team possesses. We look at each client under the "magnifying glass" of the various accounting aspects. The best expert on legal matters in our team is the trustee in insolvency. He sees the client's problem from his own perspective and can make more detailed recommendations with a view to the future. This approach allows us to assess all the risks and help the client make the right decision. At the moment I am satisfied with the work and skills of my employees, but it does not mean that we are not looking for new experts, on the contrary, I am always looking for a good accountant, who is willing to work strictly according to the law.

Legislative changes in accounting and taxation happen quite often. How do your specialists "maintain" their knowledge (fill the gaps)?

- The success of business is based on the fact that every link has to do its job well. Specialists in our company have a healthy pedantry and timely care about the level of their knowledge, so we use in their work the Consultant Plus system, which once a week



sends "fresh-news" to various professionals: staff, accountants, tax consultants and lawyers. This helps us to stay up to date and avoid making mistakes. Unfortunately, not all companies follow the changes in legislation, we often receive documents filled out according to the old standards, which shows the lack of professionalism of the accountants of these companies. I think this attitude to work is unacceptable. Every specialist must update their knowledge and keep up to date with innovations, because one-day ignorance of the law will turn into a problem for them and their clients. Members of the Institute of Professional Accountants are required to undergo annual qualification upgrades to confirm their status, but beyond that, we selfrefresh our knowledge every month.

- Golden Calf is an authorized representative of the 1C system. What does it mean?

– We are the official partner of 1C and have the right to issue digital signatures on behalf of JSC KALUGA ASTRAL, which is the certification centre of 1C.

- What kind of legal issues more often is addressed to specialists of your company during the pandemic?

- Legal support for businesses is gaining more and more popularity.

Every day, the specialists of our company draw up additional agreements and contracts for clients, as well as accompany them during tax and other audits. Clients often say that their rights are violated by representatives of law enforcement agencies, while they themselves do not fully understand if the actions of one or another inspection organization are legitimate or not. That is why in the legal field today there is a serious demand for competent lawyers. Particular attention is focused on compliance with the requirements of Rospotrebnadzor. For violation of the requirements for PPE

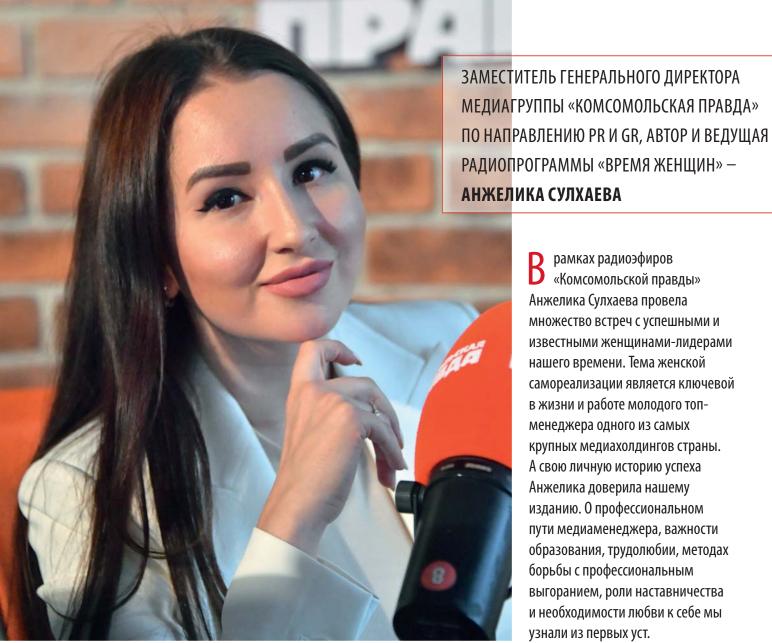
(personal protective equipment), legislation provides for large fines: from 400 thousand to a million rubles, which is a completely unaffordable amount for a small business.

The most frequent calls are also associated with fraud, for example, when the customer paid for the goods for a large amount, and the seller company did not send the order and does not get in touch. Accordingly, the client does not understand how to behave in this situation and how to return the invested funds. The next most popular request is for a refund for defective or untimely services, which is also a common problem among businesses and individuals. In order to avoid any problems with the executing companies, we recommend to draw up individual contracts, which would highlight all force majeure, responsibility of the parties and other. Using ready-made templates from the Internet in the modern world is at least unprofessional.

One should not be silent about such a problem as litigation between employers and employees. During the lockdown period, the legislation stipulated that employers have to pay all employees regardless of whether they can be transferred remotely, which has led that some employees took their responsibilities careless. These are probably the clearest examples of the questions that entrepreneurs have asked us today.

- What advice would you give to entrepreneurs in this difficult economic time?

– I recommend all entrepreneurs to have their business clean and transparent, to keep rigorous records and always look to the future with optimism. Also, it's best to use modern software and work with the right people to prevent costly mistakes. Only by this means you will protect yourself from trouble, and will look like an attractive and reliable partner in the eyes of counteragents.



рамках радиоэфиров «Комсомольской правды» Анжелика Сулхаева провела множество встреч с успешными и известными женщинами-лидерами нашего времени. Тема женской самореализации является ключевой в жизни и работе молодого топменеджера одного из самых крупных медиахолдингов страны. А свою личную историю успеха Анжелика доверила нашему изданию. О профессиональном пути медиаменеджера, важности образования, трудолюбии, методах борьбы с профессиональным выгоранием, роли наставничества и необходимости любви к себе мы узнали из первых уст.

«ЛИДЕРСТВО —

качество приобретённое!»

– Анжелика, расскажите о своём профессиональном пути в медиамире. Как давно вы пришли в «Комсомольскую правду»?

- Мой путь в медиасфере начался более десяти лет назад: в 2009 году, будучи студенткой факультета журналистики Дальневосточного федерального университета, я была приглашена на работу в крупный медиахолдинг города «Бизнес-Кейс». В эту медиагруппу входили известные федеральные газеты: «Аргументы и факты», «Известия», «Коммерсант», а также местные информационные агентства и радиостанции. Одной из частных городских газет была «Миллионка», где я проходила учебную практику, а позже стала штатным сотрудником. Первым заданием стало написание рецензии об открывающемся в городе ресторане. Я прекрасно справилась с доверенной

миссией, после чего область написания рецензий надолго закрепилась за мной в редакции, я стала местным ресторанным критиком. Моя карьера быстро пошла вверх: в скором времени заняла должность редактора городского портала, а затем стала PR-менеджером и занималась организацией event-мероприятий.

Получив необходимый профессиональный опыт, устроилась на работу в пресс-службу администрации города Владивостока. Стремление развиваться в профессии двигало мной на протяжении всех этих лет: шаг за шагом я узнавала мир медиа и пробовала себя в разных областях, пока не осознала, что для покорения новых высот необходимо уехать из родного города. Близкие поддержали меня в рискованном решении переехать в Санкт-Петербург. Культурная столица приняла меня тепло, но по-настоящему

уверенно я почувствовала себя гораздо позже – в Москве.

В издательство «Комсомольская правда» пришла в 2013 году, сразу после переезда. Мой карьерный рост начался с должности менеджера по интернетрекламе. Я достигла хороших результатов, и старания не остались незамеченными: спустя полгода получила повышение, став руководителем отдела интернет-продаж. В этой должности я проработала три года, вместе с командой мы добились настоящего digital-прорыва, что положительно отразилось на доходах компании.

Далее по приглашению генерального директора медиагруппы «Комсомольская правда» Владимира Николаевича Сунгоркина я переехала в Москву с задачей перенести свой успешно реализованный опыт развития интернет-рекламы на всю региональную сеть «Комсомольской правды», которая охватывает 86 регионов России, включая дочерние и франчайзинговые подразделения. Через несколько месяцев меня вновь повысили в должности: стала директором по управлению региональной сетью «КП». Опыт работы в «Комсомольской правде» помог освоить сразу несколько медиаобластей, начиная от совершенствования журналистских навыков и заканчивая изучением издательского дела в целом. С 2016 по 2018 год много ездила по стране, налаживала работу в регионах. В 2019 году назначили директором по рекламе федеральной «КП», на этой позиции я проработала два года. В июне 2021 года Владимир Николаевич Сунгоркин доверил мне новый ответственный пост: я стала заместителем генерального директора медиагруппы по направлению PR и GR (взаимодействие с государственной властью и крупными госкорпорациями). Сегодня мне тридцать один год и я являюсь одним из самых молодых российских топ-менеджеров в медиасфере.

– Из чего складывается ваш рабочий день? Какие задачи ежедневно требуют вашего внимания?

– С самого раннего утра, находясь дома, просматриваю все социальные сети, мессенджеры и информационные порталы, для того чтобы быть в курсе последних новостей и событий. Ежедневная работа с общественно-политической повесткой обязывает держать руку на пульсе.

В холдинге я отвечаю за взаимодействие с крупными корпорациями и органами власти. Каждый рабочий день начинается с контроля большого подразделения, занимающегося круглосуточным производством партнёрского контента. Большую часть времени занимают переговоры с представителями бизнеса, хотя с введением удалённого режима работы коммуницировать с людьми стало проще, нет необходимости куда-то ехать: все встречи можно перевести в онлайнформат и значительно сэкономить время. Помимо управленческих задач, веду авторский проект о женском лидерстве «Время женщин» в эфире радио «Комсомольская правда». Запись программы происходит раз в неделю, к каждому эфиру мы, конечно же, готовимся: отбираем гостей, изучаем биографию, деятельность и пишем сценарий эфира. Довольно часто участвую в различных отраслевых мероприятиях: в форумах, выставках, конференциях; это тоже часть работы, так как нам важно, чтобы бренд «Комсомольской правды» был заметен в профессиональной среде.

– Анжелика, вам, как никому другому, известна проблема выгорания журналистов и специалистов медиаслужб. Скажите, какими приёмами тайм-менеджмента вы пользуетесь, чтобы сохранить силы и энтузиазм? Что мотивирует вас жить в режиме ненормированного графика?

Проблема выгорания свойственна абсолютно всем людям, работающим в крупных компаниях и живущим в мегаполисах. Темп жизни и бесконечные потоки информации никому не дают расслабиться, остановиться и подумать о себе. Журналисты и специалисты медиаслужб, как и многие сегодня, работают на износ, что, безусловно, сказывается на психике и здоровье. Мой метод борьбы с выгоранием достаточно прост: если понимаю, что устала и непродуктивна, то беру паузу и не заставляю себя работать через силу. Порой достаточно 30 минут отдыха, для того чтобы переключиться между задачами без ущерба для ментального здоровья и профессиональной эффективности. Зарядка, перекус или просто созидание чего-то приятного помогают обновиться. Есть хорошая метафора на тему выгорания: у тебя может быть самый быстрый, самый современный автомобиль последней модели, но он не сдвинется с места без топлива, подзарядки и энергии. Точно так же и человек не способен быть полезным без полноценного отдыха.

Отдых полезен для осмысления своей деятельности, без него невозможно сохранять работоспособность и эффективность в течение всего дня. Иногда стоит взять паузу, чтобы оглядеться и трезво оценить свои действия, тот вектор, в направлении которого движешься. В противном случае можно однажды проснуться и осознать, что ты проживаешь не свою жизнь, не ту, о которой мечтал.

Жить и работать в режиме ненормированного графика – значит расти над собой. Для меня важно оставаться профессиона-



лом в своей сфере, быть востребованной, уверенной, реализованной и, конечно, проживать наполненную и интересную жизнь. В постоянном движении и в работе чувствую себя счастливой!

Я не пользуюсь специальными тактиками эффективного распределения времени, но всегда чётко придерживаюсь плана задач на день, не растрачивая себя по мелочам. Есть хороший приём, которому сейчас учусь: при построении графика дел на неделю в первую очередь вписывать в него задачи личного характера - посещение салона красоты, фитнес-центра, театра, встречи с друзьями, – а уже потом окружать их рабочими мероприятиями и планами. Подобное планирование позволяет предусмотреть в плотном графике время для себя, ощущать себя полноценным человеком, а не роботом. Стремлюсь к балансу и разумному распределению сил. Получается не всегда.

– Поделитесь историей проекта «Время женщин». В чём его основная цель? Какие вопросы вы чаще всего поднимаете в рамках программы?

– В начале 2021 года у меня возникло желание получить дополнительное образование, расширить свой кругозор и совершенствовать управленческие навыки. В качестве учебного учреждения был выбран центр «Мастерская управления «Сенеж», который является новой культурно-образовательной средой для государственных служащих, представителей корпораций, творческих профессий, а также активных участников проектов платформы «Россия – страна возможностей». Меня заинтересовала программа «Женщина-лидер», погружаясь в изучение которой я поняла, насколько тема женского лидерства сложна в обсуждении и полна стереотипов как в обществе, так и среди самих женщин.

С самого детства девочкам часто навязывают определённую модель поведения и сценарий их будущей жизни. Многие, наверное, слышали от близких такие распространённые фразы, как «Если ты станешь карьеристкой, у тебя никогда не будет семьи!», «Забудь про работу, нужно выйти замуж и заниматься детьми!», «Не женское это дело – заниматься техникой и политикой!», «Девочка должна учиться на одни пятёрки!». Дети, рождённые в 80-90 годы прошлого столетия, хорошо знакомы с подобными высказываниями, поэтому на сегодняшний день мы имеем огромное количество неуверенных в себе женщин с заниженной самооценкой. Страх кого-то подвести или допустить ошибку вызывает у них бурю негативных эмоций, что, естественно, отражается на качестве их жизни и восприятии себя в целом. Они считают, что не заслуживают того, чтобы учиться в технических вузах,



не достойны высокой должности, да и вовсе не справятся с возложенными на них обязанностями.

Опыт, который я получила по завершении обучения, стал настоящим открытием. До этого я не разделяла лидерство на «женское» и «мужское» и думала, что подобные качества могут быть заложены в человеке исключительно природой. Но на курсе я встретила огромное количество интересных и успешных женщин с серьёзным образованием, сильным характером и жизненным опытом, показавших на своём примере, что бывает всё очень по-разному. И кому-то для того, чтобы сделать первый шаг вперёд, нужен позитивный пример рядом. Так родилась идея популяризации женского лидерства посредством платформы «Комсомольская правда», крупнейшего российского медиахолдинга с миллионными охватами по всей стране. Мы с командой разработали авторскую программу и запустили её на радио при поддержке мастерской управления «Сенеж» АНО «Россия – страна возможностей». Еженедельно в нашу студию приходит гостья, которая открыто рассказывает о своих успехах в определённой области. При этом наша беседа не сводится исключительно к обсуждению карьеры, мы освещаем разные темы: общественную жизнь, социальные и благотворительные проекты, материнство и семейную жизнь. Цель проекта - сформировать в обществе новые современные модели женщин-лидеров, их роль во всех общественных, экономических, политических процессах и право на самореализацию. Женщине сегодня совершенно точно не нужно разрываться между семьёй и карьерой: она может заниматься той деятельностью, которая делает её счастливой, и даже совмещать всё сразу. Мы хотим выступить неким мотиватором для женщин, вдохновить их на движение вперёд и доказать, что при желании каждая из нас может добиться любых успехов и исполнить своё главное предназначение в жизни!

Отдельно хочу рассказать о названии проекта «Время женщин»: как бы провокационно оно не звучало, смысл его совсем не в противостоянии мужчин и женщин, а в глубоком изучении внутреннего мира наших современниц и их преимуществ, которые позволяют раскрыться и стать успешной в той или иной области. Природа наделила нас прекрасными качествами: гибкостью, внимательностью к деталям, способностью быстро принимать решения, быстро адаптироваться к изменяющейся ситуации, то есть всем тем, что связано с базовой функцией женщины как продолжательницы рода. Но сейчас наступил такой момент, когда все эти черты могут и должны быть применимы и в других сферах, не связанных с материнством. Стремительные изменения в мире требуют от людей терпимости и гибкости. Существует множество исследований, доказывающих, что смешанные (разнополые) команды добиваются гораздо больших успехов в работе, потому что в этих командах присутствуют разные типы личностей, способные взглянуть на проблемы под разным углом. Отсылка ко времени в названии программы говорит и о том, что женшины в силу своей природной жертвенности всегда откладывают заботу о себе на потом, что, конечно, делать не следует. Один из месседжей нашей программы: «Женщины, помните, что ваше время наступит не завтра, оно длится именно сейчас!»

– Какие истории героинь, принявших участие в программе «Время женщин», вдохновили вас больше всего? Какая встреча особенно вам запомнилась?

– Один самых запоминающихся эфиров был с Оксаной Лаврентьевой - предпринимателем, блогером, дизайнером одежды Alexander Terekhov, владельцем салона красоты «Белый сад» и основателем бренда модной одежды Ololol. Наша беседа основывалась на теме женской конкуренции, мы рассуждали о том, что женщины не любят помогать друг другу. Связано это с нашей историей и большими потерями мужчин, которые гибли во время войн, революций и прочих политических катаклизмов. В нашем обществе распространено мнение, что счастливая женщина может быть только замужней, что, безусловно, порождало в разные времена сильную борьбу между женщинами за мужчин, которых было априори меньше. На сегодняшний день многие

пришли к мнению, что в конкуренции нет никакого смысла, потому что в каждой из нас заключена особенная природная женская сила, она делает нас разными, но не умаляет ничьих шансов построить счастливую личную жизнь.

– Расскажите о ваших личных профессиональных идеалах. У кого вы мечтаете взять интервью?

– Я уважаю многих коллег-журналистов, но придерживаюсь мнения, что все чужие роли и ниши уже заняты, поэтому ничего не остаётся, кроме того, как быть собой и идти своей дорогой. Слежу за работой Ксении Собчак, Юрия Дудя, Тины Канделаки, Бориса Краснова. Какие-то приёмы проведения интервью подсматриваю (смеётся). Но в то же время считаю, что нашей области необходимо иметь собственный профессиональный стиль.

С удовольствием взяла бы интервью у Юлии Пересильд, надеюсь, что мне это удастся. По-моему, мало кто может быть равнодушным к теме освоения космоса, поэтому узнать, как там всё устроено, из первых рук – это, конечно, мечта.

– Какие виды отдыха вы предпочитаете?

– Среди недели стараюсь находить время на близких мне по духу людей и друзей, беседовать на отвлечённые темы. Вечерами читаю книги и смотрю сериалы, для специалистов медиаслужб тишина и одиночество – лучший отдых. Во время отпуска предпочитаю путешествовать. Несмотря на ограничительные меры изза распространения COVID-19, иногда всё-таки удаётся выбраться в красивое место и подзарядиться новой энергией.

– Вы так молоды, но достигли удивительных успехов в журналистике и медиасфере. Какие дальнейшие перспективы вы для себя видите? Чем бы хотели заниматься через 5-15 лет?

– Я осознаю, конечно, что достигла определённых успехов в карьере: где-то благодаря своему труду, а где-то - и везению, ведь я действительно встречала по жизни удивительных людей, которые в первую очередь были для меня учителями. Наставничество – то, что должно обязательно случиться в жизни любого молодого медиаспециалиста. Но каких бы высот ни достигал человек, ему ни в коем случае нельзя останавливаться на достигнутом, нужно двигаться к новым целям и не «бронзоветь»! Конечно, пандемия внесла в нашу жизнь некий хаос, строить сейчас долгосрочные планы достаточно сложно. Поэтому мой личный план на всю жизнь – быть, прежде всего, счастливым человеком! В этом я уверена абсолютно точно.

Подготовила Дарья Бакарина

ANZHELIKA SULKHAEVA, DEPUTY GENERAL
DIRECTOR AT THE KOMSOMOLSKAYA PRAVDA
MEDIA GROUP IN THE DIRECTION OF PR AND
GR, AUTHOR AND PRESENTER OF THE RADIO
PROGRAM WOMEN'S TIME

nzhelika Sulkhaeva held many meetings with successful and famous women leaders of our time as part of the radio broadcasts of Komsomolskaya Pravda. The topic of women's self-realization is key in the life and work of a young top manager of one of the largest media groups in the country. And Anzhelika entrusted her personal success story to our publication. We learned first-hand about the professional path of the media manager, the importance of education, hard work, methods of combating professional burnout, the role of mentoring and the need for self-love.

"LEADERSHIP is an acquired quality!"

– Anzhelika, tell us about your professional career in the media world. How long ago did you join Komsomolskaya Pravda?

- My path in the media industry began more than ten years ago: in 2009, as a student at the Faculty of Journalism at the Far Eastern Federal University, I was invited to work at a large media holding in the city -Business Case. This media group included well-known federal newspapers: Argumenty i Fakty, Izvestia, Kommersant, as well as local news agencies and radio stations. Millionka, where I underwent training and later became a full-time employee was one of the city's local newspapers. The first task was to write a review of a restaurant opening in the city. I did an excellent job, after which the field of writing reviews was permanently assigned to me, I became a local restaurant critic.

My career went up quickly: soon I took the position of editor of the city portal, and then became a PR manager and was involved in organizing events.

Having gained the necessary professional experience, I got a job in the press service of the Vladivostok city administration. The desire to develop in the profession drove me throughout all these years: step by step I got to know the world of media and tried myself in different fields, until I realized that in order to conquer new heights it is necessary to leave my hometown. My relatives supported me in my risky decision to move to St. Petersburg. The cultural capital welcomed me, but I felt truly confident much later in Moscow.

I came to the publishing house Komsomolskaya Pravda in 2013, immediately after the move. My career began as an Internet Advertising Manager. I achieved good results, and my efforts did not go unnoticed: six months later I got a promotion, becoming the head of the Internet sales department. I worked for three years in this position, together with the team we achieved a real digital breakthrough, which had a positive effect on the company's income.

Then, at the invitation of Vladimir Sungorkin, General Director at the Komsomolskaya Pravda Media Group, I moved to Moscow with the task of transferring my successfully implemented experience in the development of online advertising to the entire regional network of Komsomolskaya Pravda, which covers 86 regions of Russia, including subsidiaries and franchising divisions. A few months later, I was promoted again: I became the Managing Director of the regional network KP. Experience

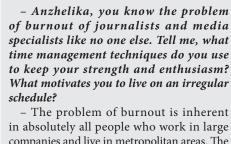


in Komsomolskaya Pravda helped to master several media areas at once, from improving journalistic skills and ending with the study of publishing in general. I traveled a lot around the country from 2016 to 2018, established work in the regions. In 2019, I was appointed Advertising Director of the federal KP, in this position I worked for two years. In June 2021, Vladimir Sungorkin entrusted me with a new responsible post: I became the Deputy General Director at the Media Group in the direction of PR and GR (interaction with government authorities and large state corporations). Today I am thirty-one years old, and I am one of the youngest Russian top managers in the media sphere.

- What is your working day made up of? What tasks require your attention on a daily basis?

- From the very early morning, being at home, I browse all social networks, instant messengers and information portals in order to keep abreast of the latest news and events. Daily work with a socio-political agenda obliges you to keep your finger on the pulse.

In the group, I am responsible for interaction with large corporations and government authorities. Each working day begins with the control of a large division that is engaged in the production of partner content around the clock. Most of the time is taken by negotiations with business representatives, although with the introduction of a remote mode of work, it has become easier to communicate with people, there is no need to go somewhere: all meetings can be transferred online and significantly save time. In addition to managerial tasks, I am conducting an author's project about women's leadership Women's Time on the air of the radio Komsomolskaya Pravda. The program is recorded once a week, we, of course, prepare for each broadcast: we select guests, study the biography, activities and write the broadcast script. I participate in various industry events quite often: forums, exhibitions, conferences; this is also part of the job, since it is important for us that the Komsomolskaya Pravda brand is visible in the professional environment.



- The problem of burnout is inherent in absolutely all people who work in large companies and live in metropolitan areas. The pace of life and endless streams of information do not allow anyone to relax, stop and think about themselves. Journalists and media specialists, like many today, work for wear and tear, which, of course, affects the mind and health. My method of dealing with burnout is quite simple: if I understand that I am tired and unproductive, then I take a break and do not force myself to work hard. Sometimes 30 minutes of rest is enough to switch between tasks without compromising mental health and professional efficiency. Exercising, snacking, or just creating something enjoyable can help you refresh. There is a good metaphor for burnout: you can have the fastest, most modern car of the latest model, but it won't move without fuel, recharging and energy. In the same way, a person is not able to be useful without proper rest.

Rest is useful for comprehending your activities; without it, it is impossible to maintain efficiency throughout the day. Sometimes it is worth taking a break to look around and assess your actions, the direction in which you are moving. Otherwise, one day you can wake up and realize that you are not living your life, not the one you dreamed of.

Living and working on an irregular schedule means growing above yourself. It is important for me to remain a professional in my field, to be in demand, confident, fulfilled and, of course, to live an interesting life. I feel happy in constant movement and work!

I do not use special tactics for allocating time efficiently, but I always strictly adhere to the plan of tasks for the day, without wasting myself on trifles. There is a good technique that I am learning now: when building a schedule for the week, first of all, write personal tasks – visiting a beauty salon, fitness center, theater, meeting friends – and only then surround them with work activities and plans. Such planning allows you to foresee time for yourself in a tight schedule, to feel like a full-fledged person, and not a robot. I strive for balance and a reasonable distribution of forces. But it doesn't work out always.

forces. But it doesn't work out always. - Share the story of the Women's Time project. What is its main purpose? What questions do you raise within the program most often?

 At the beginning of 2021, I had a desire to get additional education, broaden my horizons and improve management skills. The center Senezh Management Lab was chosen as an educational institution,



which is a new cultural and educational environment for civil servants, representatives of corporations, creative professions, as well as active participants in projects of the platform Russia – Land of Opportunity. I was interested in the program Woman Leader, plunging into the study of which I realized how the topic of women's leadership is difficult to discuss and full of stereotypes both in society and among women themselves.

From childhood, girls are often imposed on a certain model of behavior and a scenario for their future life. Many people have probably heard such common phrases from loved ones as "If you become a careerist, you will never have a family!", "Forget about work, you need to get married and take care of children!", "It's not a woman's business to engage in technology and politics!" Children born in the 80s and 90s of the last century are well acquainted with such statements, therefore today we have a huge number of women who are insecure with low self-esteem. The fear of letting someone down or making a mistake causes them a storm of negative emotions, which naturally affects the quality of their life and their perception of themselves in general. They believe that they do not deserve to study in technical universities, that they do not deserve a high position, and that they will not even cope with the responsibilities assigned to them.

The experience I gained upon completing my studies was a real discovery. Before that, I did not divide leadership into "feminine" and "masculine" and thought that such qualities can be inherent in a person exclusively by nature. But on the course, I met a huge number of interesting and successful women with a serious education, strong character and life experience, who showed by their example that everything can be very different. And someone, in order to take the first step forward, needs a positive example nearby. This is how the idea of popularizing women's leadership through the Komsomolskaya Pravda platform, the largest Russian media holding with millions of coverage throughout the country, was born. My team and I developed an author's program and launched it on the radio with the support of the workshop of the Senezh Management Lab of the ANO Russia – Land of Opportunity. Every week a guest comes to our studio, who openly talks about her successes in a certain area. At the same time, our conversation is not limited solely to discussing a career, we cover various topics: social life, social and charitable projects, motherhood and family life. The goal of the project is to form in society new modern models of women leaders, their role in all social, economic, political processes and the right to self-realization. A woman today certainly does not need to be torn between family and career: she can engage in activities that make her happy, and even combine everything at once. We want to act as a kind



of motivator for women, inspire them to move forward and prove that, if desired, each of us can achieve any success and fulfill our main purpose in life!

I would also like to tell you about the name of the project Women's Time: no matter how provocative it sounds, its meaning is not at all in the confrontation between men and women, but in a deep study of the inner world of our contemporaries and their advantages, which allow them to open up and become successful in one way or another area. Nature has endowed us with wonderful qualities: flexibility, attention to detail, the ability to quickly make decisions, adapt to a changing situation, that is, everything that is associated with the basic function of a woman as a continuer of the family. But now the moment has come when all these features can and should be applicable in other areas not related to motherhood. Rapid changes in the world require people to be tolerant and flexible. There is a lot of research that shows that mixed (heterosexual) teams are much more successful at work because these teams have different types of individuals who are able to look at problems from different angles. The reference to the time in the title of the program also suggests that women, due to their natural sacrifice, always postpone taking care of themselves until later, which, of course, should not be done. One of the messages of our program: "Women, remember that your time will not come tomorrow, it lasts right now!"

- What stories of the heroines who took part in the Women's Time program inspired you the most? What meeting do you remember most?

– One of the most memorable broadcasts was with Oksana Lavrentieva, an entrepreneur, blogger, clothing designer at Alexander Terekhov, owner of the Beliy Sad beauty salon and founder of the Ololol fashion brand. Our conversation was based on the topic of women's competition, we talked about the fact that women do not like to help each other. This is due to our history and the large losses of men who died during wars, revolutions and other political cataclysms. In our society, the opinion is widespread that a happy woman can only be married, which, of course, at different times gave rise to a strong struggle between women for men, who a priori were fewer. Today, many have come to the conclusion that there is no point in competition, because each of us contains a special natural female power, it makes us different, but does not diminish anyone's chances of building a happy personal life.

- Tell us about your personal professional ideals. Who do you dream of interviewing?

– I respect many fellow journalists, but I am of the opinion that all other people's roles and niches have already been taken, so there is nothing left but to be yourself and go your own way. I follow the work of Ksenia Sobchak, Yury Dud, Tina Kandelaki, Boris Krasnov. I spy on some interview techniques (laughs). But at the same time, I believe that our region needs to have its own professional style.

I would like to interview Yulia Peresild, I hope that I will manage to do it. In my opinion, few people can be indifferent to the topic of space exploration, so finding out how everything works there, first-hand, is, of course, a dream.

- What types of leisure do you prefer?

– In the middle of the week I try to find time for people and friends who are close to me in spirit, to talk on abstract topics. In the evenings, I read books and watch TV series, for media professionals, silence and loneliness are the best rest. I prefer to travel during my holidays. Despite the restrictive measures due to the spread of COVID-19, sometimes it is still possible to get out to a beautiful place and recharge with new energy.

- You are so young, but you have achieved amazing success in journalism and the media field. What further prospects do you see for yourself? What would you like to do in 5-15 years?

– I realize, of course, that I have achieved certain success in my career: somewhere thanks to my work, and somewhere it was luck, because I really met amazing people in my life, who were primarily teachers for me. Mentoring is something that must happen in the life of any young media professional. But no matter what heights a person reaches, they need to move towards new goals and not "get bronze"; they should not be satisfied with what has already been achieved! Of course, the pandemic has brought some kind of chaos into our lives; it is quite difficult to make long-term plans now. Therefore, my personal plan for life is, first of all, to be a happy person! I am absolutely sure of this.



«ЛЮДИ САМИ ВЫБИРАЮТ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ, А МОЯ ЗАДАЧА – ИХ СОЗДАТЬ...»

аждый человек раскрывается в своей сфере деятельности, находясь на «своём месте», реализуя свой потенциал для пользы общества. Оборачиваясь назад, я смело могу сказать: то, что я сделала и делаю в текущий момент своей жизни, даёт колоссальную отдачу, и я намерена идти вперёд, продолжая и развивая эту тему.

евелопер – это человек логического склада ума, который использует возможность предвидеть стратегию на несколько этапов вперёд. Сегодня я сталкиваюсь не только с задачами по подбору помещений для развития и реализации бизнесов, но и с комплексной работой по реализации интересных идей, созданию концепций, привлечению финансирования и инструментов поддержки малого и среднего бизнеса.

Вкладывая силы и применяя свой многолетний опыт, мы аккумулируем полученные знания и продолжаем создавать новый облик нашего родного Наро-Фоминска. Мы точно знаем, что проделанная работа будет по праву оценена нашими потомками. Наша задача поймать баланс между «коммерческим» и «социальным»: вернуть к жизни исторический центр города, привлечь в него новых резидентов и, наконец, в полной мере раскрыть туристический потенциал Наро-Фоминска.

Один из наших проектов, комплекс лофт-апартаментов в Наро-Фоминске, представляет собой редевелопмент бывших индустриальных зданий Шёлкового комбината в комфортабельный лофт-квартал.

Мы сохраняем наследие, поэтому в реставрации применялись аутентичные материалы: кирпич и натуральное дерево. Идеология лофта – это не создание с нуля, а продолжение, переосмысление и приумножение прошлого. Проект лофт-апартаментов Fabrik протягивает непрерывную нить между индустриальным прошлым и творческим будущим. Это по-настоящему новый стиль жизни в самом сердце Наро-Фоминска.



www.ostov-nf.ru

Офис группы компаний «Остов»:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, ДЦ «Гермес». Тел.: 8-800-555-25-56

E ach person reveals themself in their field of activity, being in "their place", realizing their potential for the benefit of society. Looking back, I can safely say that what I have done and am doing at the current moment of my life gives a tremendous return, and I intend to go forward, continuing and developing this activity.

Nadezhda Shapovalova, Ostov GC:



"PEOPLE CHOOSE THEIR OWN LIVING CONDITIONS, AND MY TASK IS TO CREATE THEM..."

Each person reveals themself in their field of activity, being in "their place", realizing their potential for the benefit of society. Looking back, I can safely say that what I have done and am doing at the current moment of my life gives a tremendous return, and I intend to go forward, continuing and developing this activity.

A developer is a person of a logical mindset who uses the opportunity to anticipate a strategy several stages ahead. Today I am faced not only with the tasks of selecting premises for the development and implementation of businesses, but also with comprehensive work to implement interesting ideas, create concepts, attract funding and support tools for SMEs.

By investing effort and applying our many years of experience, we accumulate the knowledge gained and continue to create a new look for our native Naro-Fominsk. We know for sure that the work done will be appreciated by our descendants. Our task is to find a balance between "commercial" and "social": to bring back to life the historical center of the city, to attract new residents to it and, finally, to fully unleash the tourist potential of Naro-Fominsk.

One of our projects, a loft apartment complex in Naro-Fominsk, is a redevelopment of the former industrial buildings of the Silk Mill into a comfortable loft quarter.

We preserve the heritage, therefore authentic materials were used in the restoration: brick and natural wood. The ideology of a loft is not a creation from scratch, but a continuation, rethinking and augmentation of the past. The Fabrik loft apartment project stretches a continuous thread between the industrial past and the creative future. This is a truly new lifestyle in the very heart of Naro-Fominsk.

> Office of Ostov Group of Companies: Svobody sq. 10, BC Hermes, Naro-Fominsk, Moscow region. Tel.: 8-800-555-25-56



МОЖЕТ ЛИ ЖЕНЩИНА ЗАЩИТИТЬ

«МУЖСКОЙ» БИЗНЕС ОТ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ?

тереотип о том, что женщинам труднее добиться, чтобы в окружении мужчин их воспринимали серьёзно, утратил свою актуальность. Женские форумы сейчас говорят о том, что голос женщины может быть услышан. Женщина не только хорошо выглядит, играет роль матери и жены, но также всё чаще становится владельцем бизнеса, руководителем компании, политиком.

В масштабах России среди владельцев бизнеса женщин – примерно 40,2% (согласно рейтингу Федеральной налоговой службы). При этом недавнее исследование аудиторской сети РwC показало, что именно женщины стали главными жертвами экономического спада, вызванного пандемией COVID-19.

Будучи непревзойдёнными мастерами деталей, именно женщины видят уязвимое состояние и безошибочно диагностируют проблему. С помощью своей повестки они способны «залатать дыры» в рамках социальных проектов и законодательных инициатив.

ЯРКИМ ПРИМЕРОМ В ЭТОЙ ЧАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ АНО «ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ЗАБИЗНЕС.РФ». ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПРОЕКТА ЭЛИНА ЛЕОНИДОВНА СИДОРЕНКО, ДОКТОР НАУК, ПРОФЕССОР МГИМО МИД РОССИИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА САМОМ «НЕЖЕНСКОМ» АСПЕКТЕ ЮРИСПРУДЕНЦИИ – УГОЛОВНОМ ПРАВЕ, НА ЛИЧНОМ ПРИМЕРЕ ДОКАЗЫВАЕТ, ЧТО СЕГОДНЯ АРХЕТИП ПРАВОЗАЩИТНИКА ЛИШЁН ГЕНДЕРНОЙ ОКРАСКИ.

Аналитики Платформы (80% - женщины, бывшие сотрудники правоохранительных органов) оказывают поддержку предпринимателям, столкнувшимся с необоснованным силовым давлением на бизнес со стороны правоохранительных органов. Кейсы касаются широкого спектра проблем: от применения грубой силы по время «маски-шоу» при рейдерском захвате до, казалось бы, безобидных, на первый взгляд, доследственных проверок. Жалуются на необоснованные штрафы в результате проверок, недопуск к конкурсу по госзакупкам, невозможность реализовать преимущественный выкуп помещения, невозврат переплаты по налогу.

За каждым делом стоит судьба человека, и наша главная задача – разобраться



по существу и поднять проблему на федеральный уровень. Обращения направляются напрямую в центральные аппараты ведомств и рассматриваются на высочайшем уровне в течение 30 дней.

МЫ НЕ ПРИВЯЗАНЫ К ПОЛУ, ВОЗРАСТУ И ГЕОГРАФИИ ОБРАЩЕНИЙ. ОСНОВНЫМ «КРИТЕРИЕМ» В ЭТОЙ ЧАСТИ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ТОЛЬКО ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ БИЗНЕСМЕНА, ОТСУТСТВИЕ ПОПЫТОК МАНИПУЛЯЦИИ РЕСУРСОМ В КОРЫСТНЫХ ЦЕЛЯХ.

Число обращений от женщин-предпринимателей меньше, чем от мужчин. Данная статистика объясняется несколькими факторами. Во-первых, женщины более склонны искать и достигать компромисса, поэтому и конфликтов, которые выливаются в уголовные дела, не столь много. Во-вторых, они менее подвержены пра-

вовому нигилизму и попыткам установить коррупционные взаимоотношения с властью и правоохранительными органами. Наконец, женщины вошли в бизнес-среду относительно недавно, они не имеют абсолютно никакого иммунитета против силового давления и не испорчены внутренними комплексами, что бороться с системой бесполезно, что это обернётся против них.

ИМЕННО ЧЕРЕЗ СРАВНИТЕЛЬНО МОЛОДУЮ ПРОСЛОЙКУ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ МЫ МОЖЕМ ФОРМИРОВАТЬ НОВЫЕ ПОДХОДЫ К САМОРЕГУЛЯЦИИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА. СРЕДА ФОРМИРУЕТ ПРАКТИКУ.

Важно отметить ключевую роль экспертного сообщества, в том числе женского, которое формируется вокруг Платформы. Наша работа – это совместный путь бизнеса, власти, силовых ведомств, юридического сообщества. Платформа активно вживляется в отношения между бизнесом и властью, и этот процесс проходит бесшовно и безболезненно. За два года мы провели свыше 180 мероприятий в субъектах Российской Федерации, в рамках которых наладили сотрудничество как с правоохранительными органами, так и с правительством, уполномоченными по защите прав предпринимателей и руководством деловых объединений (ТПП, РСПП, «ОПО-РА РОССИИ», «Деловая Россия»).

ЧЕМ БОЛЬШЕ АКТИВНЫХ И СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЖЕНЩИН, ТЕМ БОЛЕЕ КОНСОЛИДИРОВАН БУДЕТ ИХ ГОЛОС. НА ЭКСПЕРТНЫХ ПЛОЩАДКАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ, МОЖНО ФОРМИРОВАТЬ МНЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА И КОНСОЛИДИРОВАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНУЮ ПОВЕСТКУ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА И ПРОФИЛАКТИКИ СИЛОВОГО ДАВЛЕНИЯ.

CAN A WOMAN PROTECT

A "MALE" BUSINESS FROM CRIMINAL PROSECUTION?

he stereotype that it is more difficult for women to be taken seriously by men around them has lost its relevance. Women's forums are now talking about the fact that a woman's voice can be heard. A woman not only looks good, plays the role of a mother and wife, but also increasingly becomes a business owner, company leader, and politician.

wide range of problems: from the use of brute force during the "mask show" during a raider seizure to seemingly harmless at first glance pre-investigation checks. Clients complain about unjustified fines as a result of inspections,

the Federal Tax Service). At the same time, a recent study of the PwC audit network showed that it was women who were the main victims of the economic downturn caused by the COVID-19 pandemic. As unsurpassed craftsmen of details, it is

In Russia women account for about 40.2%

of business owners (according to the rating of

women who see the vulnerable elements and accurately diagnose the problem. With the help of their agenda, they are able to "patch holes" in the framework of social projects and legislative initiatives.

A STRIKING EXAMPLE IS THE ANO PLATFORMA DLYA RABOTY S OBRASHCHENIYAMI PREDPRINIMATELEY ЗАБИЗНЕС. PΦ (PLATFORM FOR WORKING WITH ENTREPRENEURS' APPEALS ZABIZNES.RF). THE GENERAL DIRECTOR OF THE PROJECT ELINA SIDORENKO, DOCTOR OF SCIENCE, PROFESSOR OF MGIMO OF THE RUSSIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS, SPECIALIZING IN THE MOST "NON-FEMININE" ASPECT OF JURISPRUDENCE - CRIMINAL LAW, PROVES BY PERSONAL EXAMPLE THAT TODAY THE ARCHETYPE OF A HUMAN RIGHTS DEFENDER IS DEVOID OF GENDER CONNOTATION.

Analysts of the Platform (80% - women, former employees of law enforcement agencies) provide support to entrepreneurs who face unreasonable pressure on business from law enforcement agencies. The cases cover a

The fate of a person is behind each case, and our main task is to understand the essence and raise the problem to the federal level. Applications are sent directly to the central offices of departments and are reviewed at the highest level within 30 days.

exclusion from a public procurement tender, the

impossibility of realizing a preferential purchase

of premises, and non-refund of tax overpayments.

WE ARE NOT TIED TO GENDER, AGE AND GEOGRAPHY OF REOUESTS. THE MAIN "CRITERION" IN THIS PART CAN ONLY BE THE CONSCIENTIOUSNESS OF A BUSINESSMAN, THE ABSENCE OF ATTEMPTS TO MANIPULATE THE RESOURCE FOR SELFISH PURPOSES.

The number of applications from women entrepreneurs is less than from men. This statistic is explained by several factors. Firstly, women are more inclined to seek and reach a compromise, therefore, there are not so many conflicts that result in criminal cases. Secondly, they are less susceptible to legal nihilism and attempts to establish corrupt relationships with the authorities and law enforcement agencies. Finally, women have entered the business environment relatively recently, they have absolutely no immunity against force pressure and are not tainted by internal complexes, that it is useless to fight the system, that it will turn against them.

WE CAN FORM NEW APPROACHES TO SELF-REGULATION OF THE BUSINESS THROUGH A RELATIVELY YOUNG GROUP OF WOMEN ENTREPRENEURS. THE ENVIRONMENT SHAPES THE PRACTICE.

It is important to note the key role of the expert community, including women, which is being formed around the Platform. Our work is a joint path of business, government, law enforcement agencies, and the legal community. The platform is actively getting used to the relationship between business and government, and this process is seamless and painless. Over the past two years, we have held over 180 events in the constituent entities of the Russian Federation, within the framework of which we have established cooperation with both law enforcement agencies and the Government, authorized to protect the rights of entrepreneurs and the management of business associations (CCI, RSPP OPORA RUSSIA, Business Russia).

THE MORE ACTIVE AND SOCIALLY ORIENTED WOMEN THERE ARE, THE MORE CONSOLIDATED THEIR VOICE WILL BE. ON EXPERT FORUMS, INCLUDING ON THE BASIS OF THE PLATFORM, IT IS POSSIBLE TO FORM THE OPINION OF THE MAJORITY AND CONSOLIDATE THE LEGISLATIVE AGENDA IN THE FIELD OF PROTECTING BUSINESS AND PREVENTING FORCE PRESSURE.





ZENITH R.S. –СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА РАЗВИТИЕ МАГАЗИНОСТРОЕНИЯ

У знаваемость бренда играет особенную роль, когда целевая аудитория принимает решение о покупке на месте, непосредственно в магазине, имея перед собой альтернативы. Повлиять на выбор покупателей может несколько факторов, основополагающий из которых: эстетичное, современное и удобное представление товаров. Оснащением самых известных торговых сетей в России занимается Zenith R.S. — компания по производству оборудования, стеллажей, прикассовых зон, тележек, а также освещения витрин. О возможностях производства, разнообразии вариантов, успехе на рынке, индивидуальном подходе к работе с каждым торговым брендом и тесном сотрудничестве с итальянским производителем Cefla Group нам рассказала генеральный директор компании магазиностроения Елена Аладина.



– Российский производитель Zenith R.S. входит в состав итальянской компании Cefla Group, которая имеет опыт производства торгового оборудования начиная с 1932 года. Главные отличия мирового бренда Cefla: разработка индивидуального ретейл-дизайна, реализация концепта экспозиции и создание промышленных решений и систем проксимити-маркетинга для крупных ретейлов.

Опираясь на знания и успешный опыт итальянского партнёра, с 2014 года компания Zenith R.S. занимается комплексным оснащением предприятий торговли в России, а именно предлагает надёжные стеллажи с высокой грузоподъёмностью, специализированные стеллажи для овощей, фруктов, выпечки и косметики, складские облегчённые стеллажи, кассовые стойки и мебель по индивидуальному заказу. Модели торговых витрин-стеллажей оснащены светодиодной подсветкой, что позволяет представить товар в самом лучшем свете во всех смыслах этого слова. В её комплексной модульной системе предусмотрено упрощённое распределение электричества с низковольтным питанием вдоль всей полки вплоть до самых высоких точек стеллажа. Этой уникальной системе можно найти бесконечное число применений, так как она свободна от таких ограничений, как питание от аккумулятора.

Качество производимого оборудования Zenith R.S. подтверждено международными сертификатами и доказывает безупречную репутацию компании, а также уровень производственных мощностей. На сегодняшний день в Одинцовском районе Московской области работают два производства, площадью тридцать тысяч квадратных метров. Промышленные цеха оснащены автоматическими линиями, есть деревообработка и линии сборки. Мы являемся лидером в магазиностроении и ежегодно производим оборудование более чем для 1600 магазинов, обеспечивая клиентов сервисным и гарантийным обслуживанием. За всё время работы нашими клиентами стали самые именитые торговые сети: X5 Retail Group, Fix Price, DNS, «Верный», «Максидом», «Эльдорадо», ГК «Дикси», «Ашан», «О'кей», «Лента».

Помимо витринного и прочего оснащения магазинов, при поддержке Cefla Group компания Zenith R.S. также уделяет внимание развитию инновационных подходов в создании комфортной и информационной среды для покупателей. Например, внедряет в работу ретейлов технологии прокси-маркетинга: рассылку push-уведомлений, информирующую о промоакциях магазинов, предлагает введение QR-кодов для изучения покупателями разнообразного контента, связанного с продуктом или товаром. Это могут быть полезные статьи о преимуществах товара или кулинарные рецепты, если мы рассматриваем продукты питания.

Особой гордостью русско-итальянских промышленников являются кассовые боксы FUTURA PLUS. Персонализация – основная особенность контрольно-кассовой системы, за счёт неё предоставляется широкий ассортимент моделей, цветов и вариантов подсветки системы. Но безупречный внешний вид – только внешнее достоинство, главное находится внутри – современные высокие технологии и ПО с понятным и удобным интерфейсом.

Итальянская компания Cefla Group заботится и об экологии, предлагая клиентам технологию Grow Unit – систему выращивания микрозелени внутри помещений с поливом и освещением, разработанную благодаря ноу-хау Cefla и университетским исследованиям. Это настоящий уголок природы в крытых помещениях, где можно выращивать и собирать свежую зелень. Установка для выращивания растений становится маркетинговым элементом, позволяющим расположить клиентов к магазину.

За проработкой различных ноу-хау, конечно, стоят люди, обладающие неиссякаемым запасом идей и высоким уровнем профессионализма, обеспечивающим комфорт, безопасность и эстетику совершения покупок. Сотрудничество России и Италии позволяет привносить на рынок решения, удовлетворяющие запросы даже самых взыскательных ретейлов. Для нас в приоритете в первую очередь реализация идей, а уже потом объёмы. Мы уверены, что за Cefla Group и Zenith R.S. – будущее отрасли магазиностроения!



ZENITH R.S. –

A NEW PERSPECTIVE ON STORE

Development Brand recognition plays a special role when the target audience makes a purchase decision on the spot, directly in the store, with alternatives in front of them. This can be influenced by a number of factors, of which the most important are aesthetically pleasing, modern and comfortable product presentation. Zenith R.S. is engaged in equipping the most known retail chains in Russia – a company which produces equipment, racks, checkout areas, carts and also show-window lighting. About the production possibilities, variety of variants, success on the market, individual approach to the work with each trade brand and cooperation with the Italian manufacturer Cefla Group told us Elena Aladina, the general director of Zenith R.S.

- Russian manufacturer Zenith R. S. is a part of the Italian company Cefla Group, which has experience in manufacturing shop equipment since 1932. The main distinctions of the world brand Cefla: development of individual retail design, realization of the exposition concept and creation of industrial solutions and proximity-marketing systems for large retailers. Relying on the knowledge and successful experience of the Italian partner, Zenith R. S. has been engaged in complex equipment of trade enterprises in Russia since 2014, namely it offers reliable racks with high load capacity, specialized racks for vegetables, fruits, bakery and cosmetics, lightweight storage racks, checkout counters and custom-made furniture. Models of display racks are equipped with LED backlight, which allows you to present the goods in the best light in every sense of the word. Its comprehensive modular system features simplified low-voltage power distribution along the entire shelf all the way up to the highest points of the rack. Many applications can be found for this unique system, as it is free from constraints such as battery power. The quality of Zenith R. S. equipment is confirmed by international certificates and proves the excellent reputation of the company, as well as the level of production capacity. Today, there are two production facilities with an area of thirty thousand square meters in Odintsovsky district of Moscow region. The industrial workshops are equipped with automatic lines, there are woodworking and assembly lines. We are a leader in store building and annually produce equipment for more than 1600 stores, we also provide customers with service and warranty maintenance. During the whole period of our work the most famous retail chains such as X5 Retail Group, Fix Price, DNS, Verny, Maksidom, Eldorado, Dixy, Auchan, O'key, Lenta have become our clients. In addition to store

window and other store equipment, Zenith R. S. also pays attention to the development of innovative approaches to create a comfortable and informative environment for shoppers, with the support of Cefla Group, of course. For example, we bring proxy marketing technologies into the work of the retailers: sending push-notifications, informing about the promotions in the stores, offering QR codes for the customers to study the various content connected with a product or a product. This can be useful articles about the benefits of the product or culinary recipes if we're looking at food. A special pride of Russian-Italian industrialists are FUTURA PLUS checkout counters. Personalization is the main feature of the cash register system, which provides a wide range of models, colors and options of system illumination. But the flawless appearance is an external advantage, the main thing is inside - the modern high-tech and software with a clear and friendly interface. The Italian company Cefla Group also cares about the environment, offering customers the Grow Unit technology – a system of growing microgreens indoors with irrigation and lighting, which was developed thanks to Cefla's know-how and university research. It's a true corner of nature indoors, where fresh herbs can be grown and harvested. The plant grower becomes a marketing element that attracts customers to the store. Behind the development of various know-how, of course, are people with an inexhaustible supply of ideas and a high level of professionalism, they provide comfort, safety and aesthetics of shopping. The cooperation of Russia and Italy allows us to bring to the market the solutions that satisfy even the most demanding retailers. We give priority to the realization of ideas, and only after that to the volumes. We are sure that Cefla Group and Zenith R. S. – are the future of the retail industry!



последние годы регенеративная Медицина стала самостоятельной, бурно развивающейся в передовых странах дисциплиной. Появилось много новых институтов и компаний, занимающихся разработкой методов лечения с помощью стволовых клеток. Можно констатировать, что отечественная компания «БИОМИР сервис» стояла у истоков регенеративной медицины в России. АО «БИОМИР сервис» родилось в 2000 году на научной базе нынешнего ФГБУ «НМИЦ трансплантологии и искусственных органов им. академика В. И. Шумакова». Институт был создан в 1969 году по инициативе академика Б. В. Петровского, впервые в СССР выполнившего успешную трансплантацию почки. В рамках работы института группа учёных под руководством профессора В. И. Севастьянова (в том числе Надежда Перова, в будущем – один из основателей и директор АО «БИОМИР сервис») занималась изучением материалов для искусственных органов. В группу входили шесть докторов наук и восемь кандидатов: физики, химики, биологи. Этот плодотворный научный союз позволил создать материалы, которые идеально вписались в тематику регенеративной медицины. Сегодня основное направление в ней создание родственного организму материала, который должен стимулировать восстановление собственных тканей и клеток. Обо всём этом мы побеседовали с генеральным директором АО «БИОМИР сервис» Надеждой Перовой.

– Надежда Викторовна, трудно вам было переключаться с научной работы на «коммерческие рельсы»? Не было сомнений: получится ли?

– Может, мы моложе были, может, самооценка выше была, но сомнений, что получится, не было. Трудности начались потом, когда стало понятно, что коммерческая деятельность – совершенно другая планета.

– Стартовая база у компании была солидная. А что представляет собой «БИОМИР сервис» сегодня?

– Прежде всего – это очень хорошая команда! «Коллектив» звучит банальнее. Команда сейчас является костяком, на ко-

Надежда Перова, «БИОМИР сервис»:

«АНАЛОГОВ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ В МИРЕ НЕТ»

тором всё держится и который на многое способен. А главное, мы видим перспективу развития, очень верим в свою продукцию и совершенно искренне болеем за дело.

– АО «БИОМИР сервис» производит имплантаты для тканевой инженерии и регенеративной медицины. Для обывателя это всё ещё звучит фантастично... Что это за продукты, какими свойствами они обладают?

– Основной наш продукт – линейка имплантатов с биоактивными свойствами «СФЕРО®гель». В мире нет ничего подобного! Мы сами не перестаём удивляться его свойствам, когда начинаем осваивать новые медицинские направления. Смысл в том, что он заставляет ткани, в которые его ввели, «вспомнить» молодость и восстановиться до этого состояния. На его основе мы создали протектор эпителия роговицы глаза «СФЕРО®око», имеющий форму глазных капель и доступный для домашнего использования. Он решает проблемы травматического поражения роговицы, особенно при синдроме сухого глаза. И «ЭластоПОБ®» – мембрана для хирургического применения в качестве профилактического средства от образования спаек.

– В каких сферах применяется ваша продукция? Куда и кому вы их поставляете?

– Это по большей части хирургические продукты. Сферы самые разные: косметология, гинекология, урология, офтальмохирургия, нейрохирургия, абдоминальная хирургия, ортопедия, ревматология. Покупают наши продукты как коммерческие организации, так и государственные клиники. Есть и позиции, доступные пациентам через аптеки.

– Некоторые из ваших продуктов знает вся Россия, а на экспорт вы её поставляете? Есть ли за рубежом аналоги, возможно ли их сравнение с вашей продукцией?

– Аналогов наших продуктов нет ни в нашей стране, ни за рубежом. Отзывами специалистов и результатами к ним вызван интерес во многих странах. Лекции наших тренеров-косметологов слушают даже на других континентах. На экспорт мы поставляем продукцию в страны, где она прошла регистрацию: в Азербайджан, Киргизию, Турцию. Однако экспорт ограничен необходимостью сертификации по европейскому формату, который признаётся во многих странах, и не только Европы, как

основной документ для продвижения. Мы сейчас в процессе подготовки документации для подачи её на сертификацию. Необходимым условием для этого является наличие сертификата системы менеджмента качества по ИСО 13485. Вот его мы уже получили. Наше предприятие активно поддерживает эту систему.

– При такой насыщенной деятельности во многих направлениях есть ли у вас личное время на себя и свои увлечения? Чем, помимо работы, вы любите заниматься?

– Я, как и большинство наших женщин, жена, мать и бабушка. Регулярно выезжаю на дачу, где занимаюсь цветником и огородом. Очень люблю бывать с внуками: их у меня четверо. Правда, один уже взрослый, но троим ещё со мной интересно, и мы (я тоже с ними) стараемся не упустить ни одного увлечения: ролики, батуты, аттракционы, походы в зоопарки (их в Подмосковье достаточно), поездки в другие города. И это, поверьте, неисчерпаемый источник энергии!

– Глупо спрашивать, верите ли вы, что за регенеративной медициной будущее, раз вы ей так активно занимаетесь. Спрошу по-другому: вы, конечно, показывали своим внукам серию «Смешариков» из «Пин-Кода» – «Малышка на миллион», где речь идёт об использовании стволовых клеток. Там друзьям удаётся вырастить Лосяшу новые рога из одной-единственной оставшейся у него стволовой клетки. Как вы думаете: когда ваши внуки вступят в «серебряный возраст», им также будет легко решать любые проблемы со здоровьем с помощью стволовых клеток? Сможет ли через полстолетия каждый человек позволить себе вырастить любой новый орган взамен пришедшего в негодность? Это действительно путь к вечной молодости, рецепт которой человечество искало с древности?

– Сложно сказать: наука, как и жизнь, – маятник. Уже на моей памяти этот маятник качался от биотканей к искусственным материалам и вот вернулся. Сейчас век цифровизации, говорят, что скоро будут не врачи, а операторы здоровья, способные программировать, каким должно быть здоровое тело и что нужно исправить в генах, чтобы прекратить болезнь. Одно могу сказать определённо: на наш век чудес хватит!

Подготовила Елена Александрова



recent years, regenerative medicine has become an independent, rapidly developing discipline in advanced countries.

Many new institutions and companies developing stem cell therapies have sprung up. It can be stated that the Russian company BIOMIR servise stood at the origins of regenerative medicine in Russia.

BIOMIR Servise JSC was born in 2000 on the scientific basis of the current **FSBI Federal Research Center of Transplantology and Artificial Organs** named after academician V. I. Shumakov. The Institute was founded in 1969 on the initiative of academician B. V. Petrovsky, who performed a successful kidney transplant for the first time in the USSR. As part of the work of the institute, a group of scientists led by Professor V. I. Sevastyanov (including Nadezhda Perova, in the future one of the founders and Director of BIOMIR servise JSC) was studying materials for artificial organs. The group consisted of six doctors of sciences and eight candidates: physicists, chemists, biologists. This fruitful scientific alliance allowed the creation of materials that fit perfectly into regenerative medicine. Today, the main direction is the creation of a material akin to the body, which should stimulate the restoration of its own

We talked about all this with Nadezhda Perova, General Director at BIOMIR servise JSC.

tissues and cells.

Nadezhda Perova, BIOMIR servise:

"OUR PRODUCTS HAVE NO ANALOGUES IN THE WORLD"

- Mrs. Perova, was it difficult for you to switch from scientific work to "commercial track"? Did you have doubt whether it will work?
- Maybe we were younger, maybe our selfesteem was higher, but there was no doubt that it would work out. The difficulties began later, when it became clear that commercial activity is a completely different planet.

- The foundation of the company was solid. What is BIOMIR servise today?

- First of all, it's a very good team! The "collective" sounds more banal. The team is now the backbone on which everything rests and which is capable of a lot. And most importantly, we see the prospect of development, we believe in our products very much and sincerely support our cause.
- BIOMIR servise JSC manufactures implants for tissue engineering and regenerative medicine. For the layman it still sounds fantastic... What kind of products are these, what properties do they possess?
- Our main product is a line of implants with bioactive properties *SPHERO®gel*. There is nothing like it in the world! We ourselves never cease to be amazed at its properties when we begin to master new medical directions. The point is that it makes the tissues, into which it was injected, "remember" youth and recover to this state. On its basis, we have created a protector of the epithelium of the cornea of the eye *SPHERO®oko*, in the form of eye drops and available for home use. It solves the problem of traumatic damage to the cornea, especially in dry eye syndrome. And *ElastoPOB®* a membrane for surgical use as a prophylactic agent against the formation of adhesions.

What areas are your products used in? Where and to whom do you supply it?

- These are mostly surgical products. The spheres are very different: cosmetology, gynecology, urology, ophthalmosurgery, neurosurgery, abdominal surgery, orthopedics, rheumatology. Our products are bought by both commercial organizations and government clinics. There are also positions available to patients through pharmacies.
- Some of your products are known all over Russia, but do you export them? Are there analogues abroad, is it possible to compare them with your products?
- There are no analogues of our products either in our country or abroad. The feedback of specialists and their results aroused interest in many countries. Lectures of our cosmetology trainers are listened to even on other

continents. For export, we supply products to the countries where it was registered: to Azerbaijan, Kyrgyzstan, Turkey. However, exports are limited by the need for certification in the European format, which is perceived in many countries, and not only in Europe, as the main document for promotion. We are now in the process of preparing documentation for submitting it for certification. A prerequisite for this is the availability of a quality management system certificate in accordance with ISO 13485. We have already received it. Our company actively supports this system.

- With such a rich activity in many directions, do you have time for yourself and your hobbies? What do you like to do besides work?

- Like most of our women, I am a wife, mother and grandmother. I regularly go to our country house, where I am engaged in flower and vegetable gardens. I love to be with my grandchildren: I have four of them. True, one is already an adult, but three are still interested in me, and we (I am also with them) try not to miss a single hobby: rollers, trampolines, rides, trips to zoos (there are enough of them in the Moscow region), trips to other cities. And this, believe me, is an inexhaustible source of energy!
- It is foolish to ask if you believe that regenerative medicine is the future, since you are so actively involved in it. I'll ask you in a different way: you, of course, showed your grandchildren a series of Smeshariki from Pin-Code - "Million Dollar Baby", which deals with the use of stem cells. There, friends manage to grow Losyash new horns from the only stem cell he has left. Do you think that when your grandchildren enter the "silver age", it will also be easy for them to solve any health problems with stem cells? In half a century, will every person be able to afford to grow any new organ to replace the one that has fallen into disrepair? Is this really the path to eternal youth, the recipe for which mankind has been looking for since ancient times?
- It's hard to say: science, like life, is a pendulum. Already in my memory, this pendulum swung from biological tissues to artificial materials and now it has returned. Now we live in the age of digitalization, they say that soon there will be not doctors, but health operators who can program what a healthy body should be like and what needs to be corrected in genes in order to stop the disease. One thing I can say for sure: there are enough miracles for our age!

Prepared by Elena Alexandrova



пособность управлять эмоциями — одно из основополагающих качеств хорошего адвоката, но не стоит путать это свойство характера с холодностью и равнодушием. Правозащитник, транслирующий незаинтересованность к судебному процессу и своему доверителю, обречён на провал. Об отличительных чертах настоящего профессионала в области юриспруденции, а также о своём становлении в профессии и корпоративной культуре Alliance Legal CG нам рассказала Ксения Амдур, практикующий адвокат компании.

– Ксения, какими качествами должна обладать женщина, чтобы работать в юриспруденции? Почему вы выбрали эту профессию?

– Чтобы работать в юриспруденции, нужно быть в первую очередь многофункциональным человеком и уметь выполнять самые разные задачи в короткий промежуток времени. На мой взгляд, только при таком подходе юриспруденция может стать интересным творческим процессом, а не рутинной работой.

Также важно уметь сочетать в себе противоположные вещи: творческий подход и дисциплинированность, жёсткость и гибкость, скорость и вдумчивость, умение надавить и способность отступить.

При выборе профессии отталкивалась от своих способностей и склада ума. Я гуманитарий, а справедливость, базирующаяся на праве, казалась мне в 17 лет романтическим идеалом.

– Адвокат имеет особый статус в профессиональном сообществе юристов. В чём основные особенности этой профессии? Каким было ваше первое дело? Вы его выиграли? Какими выигранными делами вы гордитесь больше других?

– Адвокату, как представителю сообщества профессиональных юристов, в большей степени присуща ответственность за свои действия. Адвокат может подвести не только своего клиента, он также способен запятнать непрофессиональным и недобросовестным ведением дела репутацию целого сообщества.

Моим первым делом был гражданский спор в районном суде, вытекающий из договора цессии (уступка прав требования или иного имущества, права собственности, которые подтверждаются некими документами). Мне, как студентке 4-го курса, было непросто, но я справилась.

Гордость вызывают победы в области уголовного права – это сложнее, поскольку в большей степени ощущаешь давление системы, и можно увидеть неподдельную радость в глазах доверителя.

– При защите прав представителей бизнеса в суде вы разрешаете себе испытывать какие-то чувства? Или они, как говаривал Шерлок Холмс, противо-

речат «чистому разуму» и могут навредить делу?

– Да, я позволяю себе чувства, однако жёстко контролирую их проявление. С Шерлоком Холмсом согласна лишь в той части, когда речь идёт об анализе данных, без непосредственного доказывания в суде. А когда нужно убедить, доказать, заострить внимание на определённых обстоятельствах – просто необходимо проявлять эмоции, быть заинтересованным. Адвокату, который проявляет отчуждённость и равнодушие к процессу, никто не поверит, а самое главное – не поверит суд!

– Есть ли в России понятие «рейтинг адвокатов»? На что должен обращать внимание клиент при выборе такого специалиста?

– Официального рейтинга адвокатов в нашей стране нет. Есть множество рекламных интернет-исследований, которые, на мой взгляд, вводят людей в заблуждение.

Клиент, не являясь специалистом в области права, лишён возможности проверить правильность рассуждений адвоката. Поэтому можно перепроверить его точку зрения у другого юриста, а можно оттолкнуться от чувства доверия: возникло оно или нет.

Есть уважаемые национальные и международные рейтинги, которые проводят масштабные исследования юридического рынка. Эти рейтинги выделяют сильнейшие команды в определённых отраслях и регионах. Alliance Legal CG, например, является одной из ведущих судебных фирм именно в Уральском регионе. Уголовная практика представлена собственным адвокатским бюро; имеется подразделение, которое специализируется на проведении судебных экспертиз: АНО «Национальное экспертное бюро».

– Что для вас значат корпоративный дух и партнёрство? Расскажите о корпоративной культуре Alliance Legal CG.

– Корпоративная культура – это про совпадение ценностей. Это и уважительное отношение друг к другу, поддержка, объединённость общей идеей, и умение просто получать удовольствие от совместной работы.

Конечно, важны и приоритеты руководства. Партнёры Alliance Legal CG уделяют



КСЕНИЯ АМДУР -АДВОКАТ, СОВЕТНИК УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ И ОБЩЕЙ ПРАКТИКИ ALLIANCE LEGAL CG. В КОМПЕТЕНЦИИ КСЕНИИ ВХОДИТ ВЕДЕНИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ И ОБЩЕЙ ПРАКТИКИ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ALLIANCE LEGAL CG. ЮРИСТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ЗАЩИТУ ДОВЕРИТЕЛЕЙ В ХОДЕ ОПЕРАТИВНО-**РАЗЫСКНОЙ** ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ И СУДОПРОИЗВОДСТВА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ И ДОЛЖНОСТНЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ.

большое внимание обсуждению индивидуального плана развития каждого специалиста, поддерживают любую инициативу, связанную с ростом. Это может быть как участие в качестве делегата на профильной конференции, так и получение академической степени.

– Как профессия адвоката влияет на вашу повседневную жизнь?

– Думаю, что в повседневной жизни становишься более придирчивым к обычным бытовым процессам, которые, например, происходят в сфере обслуживания. Хотя в целом не могу сказать, что чувствую профессиональную деформацию.

Беседовала Дарья Бакарина



The ability to control emotions is one of the fundamental qualities of a good lawyer, but it should not be confused with aloofness and indifference. A human rights lawyer who is indifferent to the judicial process and to his/her client is doomed to failure. Ksenia Amdur, a practicing lawyer of Alliance Legal CG, told us about the distinctive features of a true legal professional as well as about her professional development and the corporate culture of Alliance Legal CG.



- Ksenia, what qualities should a woman have in order to work in the field of jurisprudence? Why did you choose this career?
- To work in this field, you have to be a multifunctional person and be able to perform a variety of tasks in a short period of time. In my opinion, only with this approach can law become an interesting creative process rather than a chore.

It is also important to be able to combine opposing things: creativity and discipline, rigidity and flexibility, speed and thoughtfulness, the ability to put pressure and the ability to retreat.

I was choosing my career according to my abilities and mindset. I am a humanitarian, and justice based on law seemed like a romantic ideal to me when I was seventeen.

- A lawyer has a special status in the professional community of lawyers. What are the main characteristics of this profession? What was your first case? Did you win it? What cases are you most proud of winning?
- A lawyer, as a member of the community of professional lawyers, is responsible for his or her actions. A lawyer can not only fail the client, he/she can also sully the reputation of the whole community by unprofessional and unfair conduct of the case.

My first case was a civil dispute in the district court, arising from the cession agreement (assignment of rights of claim of the property, ownership rights, which are confirmed by some documents). It was not easy for me, as I was a senior student of university back then, but I succeeded.

I am proud of my victories in the field of criminal law – they're more difficult because you feel the pressure of the system to a greater extent, and you can see the genuine joy in the eyes of a truster.

- When defending the rights of business representatives in court, do you allow yourself to have any feelings? Or do they, as Sherlock Holmes said, contradict "pure reason" and can be detrimental to the case?
- Yes, I allow myself feelings, but I strictly control their expression. I agree with Sherlock Holmes only in the part where it is a data analysis without any direct evidence in court. But when it is necessary to persuade, prove or focus attention on certain circumstances you just have to express emotions and be interested. A lawyer who is aloof and indifferent to the process will not be believed, and what's most important, will not be believed by the court!
- Is there a concept of "attorney rating" in Russia? What should a client pay attention to when choosing such specialist?
- There is no official rating of attorneys in our country. There are a lot of advertising Internet surveys, which mislead people, in my opinion.

The client, who is not a legal expert, is deprived of the opportunity to check the accuracy of the lawyer's reasoning. Therefore, one can double-check this lawyer's point of view with another lawyer, or one can rely on the feeling of trust: whether it has emerged or not.

There are respected national and international ratings that conduct extensive research on the legal market. These ratings highlight the strongest teams in certain industries and regions. Alliance Legal CG, for example, is one of the leading law firms in the Urals region. The criminal practice is represented by its own law office; there is a subdivision that specializes in conducting forensic examinations: ANO "National Expert Bureau".

- What does corporate spirit and partnership mean to you? Tell us about the corporate culture of Alliance Legal CG.
- Corporate culture is about matching of values. It's a respectful attitude to each other, support, being united by a common idea, and the ability to simply enjoy working together.

Of course, the priorities of leadership are also important. The partners of Alliance Legal CG pay great attention to the discussion of each specialist's individual development plan, supporting any initiative related to growth. This can be as much as participating as



KSENIA AMDUR

IS A LAWYER. A **COUNSELOR OF CRIMINAL LAW AND GENERAL PRACTICE AT** ALLIANCE LEGAL CG. KSENIA'S COMPETENCE INCLUDES THE CRIMINAL LAW AND GENERAL PRACTICE OF ALLIANCE LEGAL CG. THE LAWYER **CONDUCTS DEFENSE** OF TRUSTERS IN THE **COURSE OF INVESTIGATIVE** PROCEEDINGS, **PRELIMINARY INVESTIGATIONS AND COURT PROCEEDINGS ON ECONOMIC AND OFFICIAL** CRIMES.

a delegate at a specialist conference or getting an academic degree.

- How does the legal profession affect your daily life?
- I think that in everyday life you become more picky about the normal everyday processes that take place in the service industry, for example. Although in general I wouldn't say that I feel professionally deformed.

Interviewed by Daria Bakarina



ПРО ПРАВОЗАЩИТУ

Как член Общественной наблюдательной комиссии города Москвы я вместе со своими коллегами часто посещаю людей в местах принудительного содержания: в следственных изоляторах, отделах полиции, психдиспансерах. Я занимаюсь защитой прав этих граждан. Сложные случаи, тяжёлые судьбы... Мы, например, помогали оформить опеку над девочкой, которая родилась в СИЗО и только в три года впервые увидела внешний мир! Мы работаем над улучшением качества оказания медицинской помощи заключённым, ведь в тюрьмах находятся в том числе и инвалиды-колясочники, и люди с тяжёлыми хроническими заболеваниями, даже лежачие больные. И это совсем не обязательно опасные для общества убийцы и насильники.

Мне, как и многим моим соратникам, конечно, хотелось бы изменить эту систему. Но пока российское уголовное правосудие носит обвинительный уклон. Я делаю, что могу в рамках своих полномочий.

ПРО ЖУРНАЛИСТИКУ

Я главный редактор Международного антикоррупционного портала (Anticorr.media). Моя редакция освещает новости про-

тиводействия коррупции в России и за рубежом, проводит собственные журналистские расследования. Мы пишем о позитивном опыте противодействия коррупции. Его, кстати, гораздо больше, чем кажется. Народ привык думать, что все вокруг воруют, никто не хочет замечать позитивные изменения. Мы делаем настоящую расследовательскую журналистику, не просто «написали и забыли». Наша команда добивается правды и принятия мер реагирования со стороны должностных лиц. У меня замечательная команда журналистов, благодаря работе которых мы достигаем заметных результатов. Вся моя жизнь вообще про командную игру...

ПРО БИЗНЕС

У моего бизнеса, компании «Дружинина и партнёры», есть миссия. Она в моей жизни не нова: это помощь людям. Миссия делает работу осмысленной и придаёт ей эмоциональный запал. Чтобы создавать новый эксклюзивный продукт, нужно вдохновение. На самом деле «просто деньги» мало кого цепляют. Мы занимаемся антикризисным пиаром и консалтингом, создаём эксклюзивные стратегии и реализуем их на практике. Что это значит? Мы спасаем репутации.

У нас нет ни одного одинакового кейса. К каждому клиенту креативный подход. В нашей стране традиционно недооценивают общественное мнение. Напрасно. Думаю, вскоре оно будет иметь ключевое значение.

про семью

Совмещать работу, общественную деятельность и семью сложно? У меня не семеро по лавкам. У меня один замечательный сын. Он с детства понимает, что такое права человека и почему важно за них бороться. Мне повезло с ним: он сознательный и самостоятельный. Мне очень помогает моя мама. Это тоже большое везение. Ни одна няня не даст работающей маме такое ощущение спокойствия, как бабушка! Если бы не моя семья и мои помощники, я бы не справилась. Я не верю в рассказы о том, что можно утром в тюрьму съездить, в обед в телепередаче сняться, совещание провести, а вечером сделать генеральную уборку и приготовить ужин из шести блюд. Да я иногда не знаю, что лежит у меня в холодильнике! Зато я точно знаю, что волнует людей в моей стране. И в решении этих проблем я, определённо, полезнее, чем на кухне.



"LIFE DOESN'T MAKE MUCH SENSE WITHOUT ANY HELP TO PEOPLE"

Journalist and human rights activist Olga Druzhinina talks about how to combine business meetings with visits to prisons and family dinners, and which of the above is a priority in her life.

ABOUT HUMAN RIGHTS ADVOCACY

As a member of the Public Oversight Commission of Moscow, together with my colleagues I often visit people in places of detention: pre-trial detention centres, police stations and psychiatric clinics. I am involved in protecting these people' rights. Difficult cases, difficult fates... For example, we helped to register the guardianship of a girl who was born in a pre-trial detention centre and saw the outside world for the first time when she was three years old! We work to improve the quality of medical care for prisoners, because prisoners include wheelchair-bound invalids and people with severe chronic illnesses, even bed-ridden patients. And they are not necessarily socially dangerous murderers and rapists. So why do they belong there?

I, like many of my colleagues, would of course like to change this system. But so far, Russian criminal justice has an accusatory bias. I do what I can within the limits of my authority.

ABOUT JOURNALISM

I am the editor-in-chief of the International Anti-Corruption Portal (Anticorr.media). My editorial team covers anti-corruption news in Russia and abroad and conducts their own investigative journalism. We write about positive experiences in combating corruption. By the way, there is a lot more such experience than meets the eye. People are used to thinking that everyone around them steals; no one wants to notice positive changes. We do real investigative journalism, not just «write and forget». Our team seeks the truth and response from officials. I have a great team of journalists through the work of whom we achieve notable results. My whole life is about teamwork...

ABOUT BUSINESS

My business, the Druzhinina and Partners company, has a mission. It is not new in my life: it is about helping people. The mission makes my work meaningful and gives it an emotional drive. To create a new and exclusive product, you need inspiration. In fact, «just money» doesn't really attract many people. We do anticrisis PR and consultancy, we create exclusive strategies and put them into practice. What does it mean? We save reputations. We do not have one and the same case. We have a creative approach to each client. traditionally in Russia, public opinion is underestimated. I believe it will soon be of key importance.

ABOUT FAMILY

Is it difficult to combine work, social activities and family? I don't have a family of seven. I have one wonderful son. Since childhood he understands what human rights are and why it's important to fight for them. I am lucky: he is aware and independent. My mother helps me a lot. That's a great luck, too. No nanny gives a working mother the same sense of serenity as a grandmother! If it wasn't for my family and my helpers, I wouldn't do well. I don't believe in stories about going to a prison in the morning, starring in a TV show at lunch, having a meeting, and doing general cleaning in the evening and cooking a six-course meal. Sometimes I don't know what's in the fridge! But I do know exactly what people in my country are concerned about. And I am certainly more useful in solving those problems than I am in the kitchen.



PROZORINI – парфюм года

27 октября в Москве состоялась церемония премии Topical Style Awards 2021, на которой ВИП-персоны и звёздные гости музыкальной индустрии и российского шоу-бизнеса были удостоены наград, а победителем в номинации «Парфюм года» стал парфюмерный дом Prozorini. Нам посчастливилось пообщаться с создательницей изысканных ароматов для ценителей роскоши Ириной Прозорини, которая рассказала нам об удивительном шарме и безупречном качестве создаваемого парфюма, ставшего лучшим в своём сегменте.

– Ирина, поздравляем вас с громкой победой! На вашем счету уже множество наград. Расскажите, каково это: быть победителем?

– Победа всегда даёт невероятные ощущения, особенно когда знаешь, какой путь был пройден до триумфа.

Как и в любом деле, у меня были взлёты и моменты, когда опускались руки. Но собственная вера не на 100%, а на миллион, в то, что я делаю, давала силы и стимул идти вперёд.

Конечно, к победе сложно прийти в одиночку – это всегда команда единомышленников и тех, кто верит в тебя. Поэтому моя победа – это НАША ПОБЕДА, моей команды, моей семьи (потому что это всегда тыл и моя поддержка), клиентов, выбирающих мой парфюм.

Каждая моя награда – это, прежде всего, осознание того, что я иду правильной, своей дорогой.

– Ирина, когда-то вы жили в арабском государстве Бахрейн, где переняли парфюмерные традиции Востока. Это, должно быть, стало одним из краеугольных камней при создании вашего собственного парфюмерного дома? А каковы остальные?

– Бахрейн – важная часть моей жизни, я прожила в королевстве два года. Там моя мечта из мира фантастики – создавать яркие, не похожие ни на какие другие ароматы – стала обретать реальные черты.

На Востоке 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. Безусловно, всё это заложило прочный фундамент моего парфюмерного дома. Но также немаловажную роль в создании собственного бренда сыграли моё неутолимое любопытство и жажда знаний на тему «Влияние запахов на бессознательное». Я так же, как и Патрик Зюскинд, автор нашумевшего бестселлера «Парфюмер», убеждена: миром правят запахи!

– В чём основная идея ваших ароматов? Парфюмерия и даже её премиумсегмент в мире сегодня – огромный и разнообразный рынок. Чем отличается ваша продукция от предлагаемой конкурентами? Почему люди выбирают её?

– Prozorini Perfume – это, прежде всего, философия, в которой слились воедино восточные традиции, итальянский темперамент и русская душа. Моему бренду уже четырнадцать лет. За это время он успел покорить сердца и умы самых взыскательных гурманов.

Но парфюмерным прорывом для нас стала наша уникальная коллекция NEW ERA, результат долгих размышлений, глубокого погружения в тему исследований в области парфюмерии и воздействия ароматов на подсознание человека. Мы создали не просто ароматы, мы создали парфюмерные талисманы, которые становятся для человека не только оберегом, но и инструментом к достижению цели.

NEW ERA - четыре захватывающие истории: чувственная Thais, уверенный Iskander, блаженная Soma и космический Portal. Четыре парфюмерных проводника в новое измерение. Духи – это одежда души. «Чем сложнее крой, тем чаще требуется примерка, чтобы парфюмерное изделие сидело по фигуре»: именно эта мысль лежит в основе философии парфюмерного дома Prozorini. Для создания чувственных и манящих ароматов мы используем только натуральные высококачественные ингредиенты. Сильные афродизиаки и феромоны в составе этих духов - один из главных секретов их чудесной силы. Благодаря этому факту ароматы Prozorini перестают быть просто красивой парфюмерной формулой, они становятся действующим артефактом.

– Ароматы Prozorini быстро завоёвывают признание и любовь потребителей. Можете ли вы описать собирательный образ человека, носящего аромат из коллекции Prozorini? Где живёт этот человек?

– Возможно, сейчас я разобью все стереотипы о том, что мой продукт только

для богатых. Нет! Мой парфюм для осознанных людей, для тех, кто не гонится за модой, а создаёт моду сам.

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 - простым менеджером. Мне неважно, 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 - возможность «взращивать» 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 (тревел-вариант) – выбор активных и динамичных людей, вся жизнь которых – череда путешествий, новых стран и важных встреч.

Долгое время парфюмы Prozorini можно было купить только в России. И часто клиенты, живущие за границей, приезжая в Россию, в прямом смысле слова «затаривались» своими любимыми ароматами. Сейчас наши клиенты (не только выходцы из нашей страны, но и иностранцы) могут приобрести себе любой наш парфюм через онлайн-магазин, представленный на русском и английском языках, и мы доставим его в любую точку мира.

– Вы уже решили, каким станет ваш следующий шаг?

– Да, конечно. Но жизнь сегодня учит нас не бежать за завтрашним днём, а наслаждаться настоящим моментом. В планах – продолжать радовать своих клиентов волшебными ароматами, а также передавать знания.

Мы уверены, что о парфюмерном доме Prozorini услышат ещё не раз!

Подготовила Эльвина Аптреева



PROZORINI – perfume of the year

Topical Style Awards 2021 was held on October 27 in Moscow. VIP-persons and star guests of the music industry and Russian show business had the honour of winning the awards. And the Prozorini Perfume House became the winner in the Perfume of the Year nomination. We embraced a favorable opportunity to talk to the creator of exquisite fragrances for connoisseurs of luxury – Irina Prozorini. She told us about the amazing charm and impeccable quality of the created perfume that became the best in its segment.

- Irina, congratulations on your resounding victory! You already have a lot of awards under your belt. Tell us, how does it feel to be a winner?
- Any victory always gives you an incredible feeling, especially when you know how hard you worked your way up to triumph.

As in any business, I've had my ups and downs. But i had not even 100% but 100 000% belief in what I have been doing. And it gave me strength and motivation to go forward.

Of course, it's difficult to achieve victory all alone – you will definitely need a team of cothinkers and those who believe in you. That's why my Victory is OUR Victory. The Victory of my team, my family (because it is always my rear and my support) and of my customers who choose my perfume.

First, my every award is about the awareness that I am following the right way, my own way.

- Irina, once you have lived in the Arab country the Kingdom of Bahrain, where you adopted the perfume traditions of the East. This must have been one of the milestones in creating your own perfume house? What are the others?
- The Kingdom of Bahrain is an important part of my life; I have lived there for two years.
 At that place my incredible dream to create bright, one-of-a-kind fra-grances began to come true.

People in the East are very passionate about the secrets of perfumes and hand down them from father to son. I became an exception. They shared with me their experience, told me the secrets of perfume creation and their proper use. Of course all this has laid a solid foundation for my Perfume House. But it was also my insatiable curiosity and thirst for knowledge about the theme "Influence of scents on unconscious" which played a big part in creating my own brand. Like Patrick Süskind, the author of the bestseller "Perfume: The Story of a Murderer", I am convinced: scents rule the world!

- What is the main idea behind your fragrances? Nowadays perfumery and its premium segment is a huge and diverse market. How do your products differ from those ones offered by the competitors? Why do people choose them?

- First of all, Prozorini Perfume is a philosophy where one can find a mixture of Eastern traditions, Italian temperament and Russian soul. My brand has been run-ning for fourteen years. During this time, it managed to capture the hearts and minds of the most demanding perfume devotees.

Our unique NEW ERA collection became a perfumery breakthrough for us. It was the result of profound deliberation and deep research in the field of perfum-ery and the influence of fragrances on the human subconsciousness. We created not just fragrances, but perfumery talismans, which became both amulets and tools for achieving the purposes.

NEW ERA is four exciting stories: sensual Thais, confident Iskander, blissful Soma and cosmic Portal. Four perfume guides to a new dimension. Perfume is the clothes of the soul. "Complex cut requires a thorough fitting to turn a per-fumery product into your second skin" this is the basis of the Prozorini Perfume House philosophy. To create sensual and alluring fragrances we use only natural, highquality ingredients. The strong aphrodisiacs and pheromones in the compo-sition of these perfumes are one of the main secrets of their miraculous power. Thanks to this fact Prozorini fragrances are no longer just a beautiful perfumery formula, they become a working artifact.



- Prozorini fragrances are quickly gaining acceptance and love. Can you describe a collective image of a person wearing a fragrance from Prozorini collection? Where does this person live?
- I will probably break the mould, saying that my product is not only for the rich people.
 No! My perfume is for conscious people, for those who do not chase fashion but create fashion themselves.

My customer image is very clear: it is a person with his or her own style, this person emphasises the individuality and prefers quality and exclusivity. It may be the owner of a company, a top manager, the head of a department, or an aver-age manager. I don't mind the status, I'm equally attentive to every client. Among my customers there are also students and I am particularly happy to meet them! Can you imagine them saving money from their scholarship to buy Prozorini per-fume? It is a great value for me – the opportunity to "nurture" the young generation with my product.

In the New Era collection there are two lines with different pricing. The Haute Couture line – for connoisseurs of luxury. Pret-aporter (travel version) – the choice of active and dynamic people whose life is a series of trips, new countries and important meetings.

For a long time Prozorini perfume could be bought only in Russia. And custom-ers who lived abroad and came to Russia were literally "stocking up" their favor-ite fragrances. Now our clients (not only those from our country, but foreigners as well) can buy any of our perfumes via our online store, presented in Russian and English languages, and we will deliver them anywhere in the world.

- Have you decided anything about your next move?
- Yes, of course. Nowadays life teaches us not to run after tomorrow, but to enjoy the current moment. Our plan is to continue to delight our customers with our magical fragrances and share our knowledge.

And we are sure that the Prozorini Perfume House will be heard of more than once!

Prepared by Elvina Apteeva



Марина Вакуленко, генеральный директор ООО «ЭКСПОРТДИНСТ»:

«КАК «ПРИГОТОВИТЬ» УСПЕХ...»

В нешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — сфера сложная. Поскольку находится она на стыке самых разных компетенций — это мировая экономика, внешнеторговое и налоговое право, транспортная логистика и т. д., — для многих предпринимателей эта компонента, ВЭД, является вспомогательной, обеспечивающей. Лишь единицы могут позволить себе иметь inhouse опытных, а значит, высокооплачиваемых специалистов. Остальным вполне помогает возможность получения услуги сопровождения ВЭД в режиме outsourcing. Но где найти опытного профессионального помощника, который способен не только поделиться теоретическими знаниями, но и организовать весь процесс внешнеторговой сделки «от идеи до двери»?

Компания «Экспортдинст» — надёжный проводник в мире ВЭД. Мы гордимся своими клиентами и их проектами, всегда уникальными. К нам приходят российские и европейские частные и государственные компании, испытывающие потребность в консультационном сопровождении экспортных и импортных внешнеторговых операций. Приходят однажды и остаются, ставя перед собой и перед нами всё новые и новые задачи.

При каких обстоятельствах небольшая компания может стать успешной? В преддверии нового бизнес-года мы предлагаем свой фирменный «рецепт»...

КОМАНДА

Это основа успеха.

Когда владелец компании – эксперт отрасли с профессиональным стажем в 28 лет, опытный бизнес-консультант, преподаватель профильных для внешнеэкономической деятельности дисциплин в федеральных вузах.

Когда руководители подразделений компании – обладатели красных дипломов профильных российских вузов и стажа в полтора десятка лет.

Когда линейный персонал – вчерашние студенты, пришедшие в компанию для прохождения производственной и преддипломной практики и включившиеся в её работу после успешной защиты диплома, подготовленного на основе участия в реализации уникальных кейсов.

Когда внутри компании конкуренция замещена мотивацией к развитию самым естественным образом.

Когда на подряде – узкие специалисты, лучшие в своём деле.

СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Не менее важный ингредиент «рецепта» успеха.

Когда не повторяешь допущенных ранее ошибок управления компанией и персоналом.

Когда стиль управления тех, у кого ты работал много лет по найму, категорически не соответствует твоему видению мира и ты выполняешь данное когда-то самому себе обещание: никогда не поступать так в своём бизнесе.

Когда ты не боишься, что твои ученики и сотрудники неизбежно превзойдут учителя, и искренне помогаешь им в этом.

Когда ты уверен в своих сотрудниках и можешь рассчитывать на них в любое время.

ЧЕСТНОСТЬ

Честность перед своими заказчиками, подрядчиками, сотрудниками.

Когда отказываешь в услуге, целесообразность которой не подтверждена на этапе предварительной оценки.

Когда не умалчиваешь о наличии скрытых рисков в предстоящей внешнеторговой сделке с чувствительной юрисдикцией, т. е. фактически расстраиваешь сделку, предоставив заказчику честный анализ рисков, но при этом сохранив доверие и репутацию, а также, и очень скоро, новые проекты этого заказчика.

Когда, нарушая общепринятые законы ведения бизнеса, делишься радостью и неожиданными бонусами по итогам реализованного проекта с подрядчиком и получаешь возможность выполнения новых совместных с ним проектов.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

На мой взгляд, это сильно опошленное в последнее время понятие. Для меня и моей команды участие в социальной жизни общества – та вишенка на торте, которая вкуса всего продукта, конечно, не

меняет, но неповторимый вид и уникальность, несомненно, придаёт.

Когда компания охотно приглашает студентов для прохождения практики и усердно, невзирая на нехватку времени, инвестирует в погружение этих ребят в практические аспекты их будущей профессии.

Когда ведущие сотрудники и владелец компании, не уходя в многодневные размышления о целесообразности, подтверждают готовность к участию в бесплатных образовательных мероприятиях для абитуриентов, студентов, стартапов, представителей малого и... очень малого бизнеса, не располагающих пока финансовыми возможностями покупать качественный контент, а потому ориентирующихся на информацию из непроверенных источников: от безответственных блогеров, раздающих иногда бесполезные, а зачастую и просто крайне вредные рекомендации.

Когда не любое устное обсуждение проблемы с потенциальным заказчиком означает предъявление счёта к оплате за этот разговор.

Возможно, какие-то из вышеперечисленных «когда...» и не вызовут у читателей 100% согласия, но у компании «Экспортдинст» есть единомышленники, и это прекрасно!

Всем спокойного, успешного, позитивного и оптимистичного нового бизнес-года!



reign economic activity (FEA) is a complex field. Since it is at the junction of various competencies: it includes the global economy, foreign trade and tax law, transport logistics, etc., for many entrepreneurs FEA is auxiliary. Only few can afford to hire experienced and therefore high-paid inhouse specialists. The rest can benefit by having FEA support services through outsourcing. But where can one find an experienced professional assistant, who can not only share theoretical knowledge, but can also organize the whole process of foreign trade transaction "from idea to the door"? The company Exportdinst is a trustworthy guide in the world of FEA. We are proud of our clients and their projects which are always unique. Russian and European private and state companies reach out to us in need of consultative support for export and import foreign trade operations. They reach out once and then they stay, setting themselves and us new challenges. What are the circumstances under which a small company can become successful? On the eve of the New Business Year we offer you our signature recipe...

TEAM

It's the foundation of success.

When the company owner is an industry expert with 28 years of professional seniority, an experienced business consultant, and a teacher of major subjects in foreign economic activity at federal universities.

When the heads of the company's business units graduated from Russian universities with diplomas with honors and have a decade and a half of work experience.

When the line personnel are fresh university graduates who joined the company for professional and pre-graduation internships and became involved in its work after successfully graduating with a diploma based on their participation in the implementation of unique cases.

When "competition" within a company is replaced by "motivation for development" in the most natural way.

When narrowly focused specialists who are the best in their field are in charge.

MANAGEMENT STYLE

An equally important ingredient in the recipe for success.

When you don't make the same mistakes as before in the management of the company and personnel.

When the management style of those for whom you've worked for many years as an employee is absolutely not in line with your view of the world, so you keep the promise you once made to yourself: never do that in your own business.

When you are not afraid that your students and co-workers will inevitably surpass the teacher, and you sincerely help them to do so.

When you have confidence in your employees and can always count on them.

HONESTY

Being honest with your customers, contractors and employees.

When you refuse to provide a service, the expediency of which is not confirmed at the feasibility phase.

When you do not keep quiet about the presence of hidden risks in an upcoming foreign trade transaction with a delicate jurisdiction, which means actually making that transaction less possible by providing the customer with an honest risk analysis, but at the same time keeping the customer's trust and reputation, and also very soon - new projects of this customer.

When, by violating the generally accepted laws of business dealing, you share the joy and unexpected bonuses based on the results of the implemented project with the contractor and get the opportunity to implement new joint projects with him/her.

SOCIAL RESPONSIBILITY

In my opinion, this concept has been heavily trivialized these days. For me and my team,

participation in social life is the cherry on top, which, of course, does not change the taste of the whole product, but it gives a unique and distinctive look.

When a company eagerly invites students for internships and invests diligently in immersing these students in the practical aspects of their future profession regardless of the lack of time.

When the leading employees and the owner of the company, without thinking about expediency for days on end, confirm their willingness to participate in free educational events for university entrants, students, start-ups, representatives of small and... very small businesses that do not yet have the financial resources to buy quality content, and that therefore are guided by information from unverified sources - from irresponsible bloggers, that sometimes give useless, and often even extremely harmful recommendations.

When not every verbal discussion of a problem with a potential customer means an invoice for that conversation.

Perhaps not everyone will completely agree with the above "when...", but the company Exportdinst has like-minded people, which is great!

Have a peaceful, successful, positive and optimistic new business year, everyone!

Людмила Макарова:

«Потребкооперация несёт социальную миссию»

В России около 30 тыс. сельских поселений, где постоянно проживает менее ста человек. Там нет стационарной сети магазинов и аптек: крупные компании туда не заходят, это им невыгодно. Что же делать местным жителям? Ведь многие из них — малообеспеченные пожилые люди, у которых нет возможности ездить за продуктами или в аптеку до ближайшего города и обратно. О том, как их выручает система районной потребительской кооперации, рассказывает председатель Совета Истринского районного потребительского общества Людмила Макарова.



– Система потребкооперации – давний и надёжный помощник государства в решении социальных проблем, - считает Людмила Иосифовна. – Истринское РАЙПО входит в состав Московского регионального союза потребительской кооперации. А первое кооперативное сообщество на территории Истры возникло в 1901 году и называлось Ивановским фабрично-заводским обществом потребителей при фабрике Попова. Оно занималось продажей продовольственных и промышленных товаров, имело пекарню и сапожную мастерскую. В этом году Истринскому РАЙПО исполнилось 120 лет. Изначально это был социальный народный проект. Общество остаётся верным своим традициям и сегодня, помогая малообеспеченным людям.

Это социально направленная система с многоотраслевой структурой, включающей в себя розничную торговлю, аптечные сети, общественное питание, заготовки, услуги аренды и транспорта. Основной вид деятельности организации – торгово-закупочная. Для выполнения своих уставных обязательств РАЙПО самостоятельно организует хозяйственную деятельность и обслуживает не только пайщиков, но и других жителей сельских и городских поселений.

Время диктует свои правила, и от него нельзя отставать. РАЙПО стремится к освоению новых технологий и успешно внедряет их в свою систему. Ежегодно вводит в эксплуатацию современные торговые объекты, оснащённые высококачествен-

ным оборудованием, реконструирует старые торговые точки. Главная цель – не получение прибыли, а обеспечение малонаселённых пунктов качественными товарами и услугами по доступным ценам.

Сеть магазинов и аптек Истринского РАЙПО активно развивается. Важно понимать, что во многих посёлках, кроме этой аптеки и этого магазина, вообще нет никаких учреждений. Они становятся не просто жизненно важными торговыми пунктами, куда человек приходит за лекарствами или продуктами. Там собираются местные жители, они могут получить квалифицированные консультации по приобретению лекарств, да и просто человеческое участие, поддержку. Для одиноких людей это очень важно.

В связи со сложной экономической ситуацией, сложившейся в стране, появились трудности в поиске работы. И РАЙПО создаёт рабочие места. Все сотрудники отличаются высокой культурой обслуживания. В магазинах общества трудятся местные жители, 80% точек находится на селе. При таком раскладе немыслимо пытаться обмануть покупателя или быть к нему невнимательным. За последние годы сотни работников прилавка получили квалификацию «продавец продовольственных товаров» различных категорий. Количество работающих в системе Истринского РАЙПО-свыше 450 человек, много молодёжи. А в пандемию ещё открылась собственная хлебопекарня, создано более 50 новых рабочих мест. Наш коллектив сплочённое сообщество единомышленников и при этом – прфессионалов, преданных своему делу. Всё, чего мы достигли – только благодаря нашим замечательным сотрудникам.

Сотрудники на условия работы не жалуются, там отличный социальный пакет. Например, если у человека стаж более пяти лет, он имеет право отдать своего ребёнка на бесплатное обучение в ведомственное учебное заведение. В курортный сезон детей сотрудников отправляют в оздоровительные лагеря – за 10% от стоимости путёвки.

У сегодняшней потребкооперации много проблем. К примеру, в нестационарном обслуживании населения — так официально именуются автолавки. Они ходят в отдалённые деревни, где живёт всего несколько человек. Поэтому в большинстве случаев убыточны. Но автолавки просто необходимы для этих людей, в основном пожилых и одиноких. Коллектив РАЙПО отмечает помощь губернатора Подмосковья Андрея Воробьёва, который поддержал программу возмещения транспортных расходов за доставку товаров в отдалённые сельские населённые пункты. Это 30% затрат, но всё же существенная поддержка.

Приходится смотреть далеко вперёд, нельзя ошибаться в рыночных прогнозах, чтобы успешно конкурировать и продолжать славные традиции потребкооперации. Людская благодарность придаёт сил. Ведь каждый день люди говорят нам: «Спасибо!»

Это неисчерпаемый источник энергии!

. Подготовил Михаил Грунин

Lyudmila Makarova:

"Consumer cooperation carries social mission"

There are about 30 thousand rural settlements in Russia, where less than a hundred people permanently live. There is no chain of stores and pharmacies – large companies do not go there, it is not profitable for them. What should the locals do? After all, many of them are low-income, elderly people who do not have the opportunity to go to buy groceries or to a pharmacy to the nearest city and back. Lyudmila Makarova, Chairperson of the Council of the Istra District Consumer Society, talks about how the system of regional consumer cooperation helps them.



"The system of consumer cooperation is a long-standing and reliable assistant of the state in solving social problems," says Mrs. Makarova.

Istra RAIPO (district consumers society) is a member of the Moscow Regional Union of Consumer Cooperatives. And the first cooperative community on the territory of Istra emerged in 1901 and was called the Ivanovo Factory Consumer Society at the Popov factory. It was engaged in the sale of food and industrial goods, had a bakery and a shoemaker. This year Istra RAIPO celebrates its 120th anniversary. Initially, it was a national social project. The society remains true to its traditions today, helping low-income people.

It is a socially oriented system with a diversified structure that includes retail trade, pharmacy chains, catering, procurement, rental and transport services. The main activity of the organization is trade and procurement. To fulfill its statutory obligations, RAIPO independently organizes economic activities and serves not only shareholders, but also other residents of rural and urban settlements.

Time dictates its own rules, and one cannot lag behind it. RAIPO strives to master new technologies and successfully implements them into its system. It annually puts into operation modern retail facilities equipped with high-quality equipment, reconstructs old

retail outlets. The main goal is not to make a profit, but to provide sparsely populated areas with quality goods and services at affordable prices.

The chain of stores and pharmacies of Istra RAIPO is actively developing. It is important to understand that in many villages there are no institutions at all besides this pharmacy and this store. They become more than just vital points of sale where a person comes for medicines or food. Local residents gather there, they can receive qualified consultations on the purchase of medicines, and simply human participation and support. This is very important for single people.

Due to the difficult economic situation in the country, there were difficulties in finding a job. And RAIPO creates jobs. All employees are distinguished by a high level of service. Local residents work in the shops of the society, 80% of the outlets are located in the countryside. In this situation, it is unthinkable to try to deceive the buyer or be inattentive to them. In recent years, hundreds of counter workers have been qualified as "grocery seller" of various categories. The number of employees in the Istra RAIPO system is over 450 people, there are many young people. And during the pandemic, its own bakery was opened, more than 50 new jobs were created there.

Employees do not complain about working conditions, there is an excellent social package. For example, if a person has more than 5 years of experience, he or she has the right to send a child to a free education in a state educational institution. During the holiday season, children of employees are sent to health camps – for 10% of the cost of the voucher.

Today's consumer cooperation has many problems. For example, in the non-stationary service of the population, this is the official name of shops on wheels. They go to remote villages where only a few people live. Therefore, in most cases, they are unprofitable. But mobile stalls are essential for these people, mostly elderly and single. The RAIPO team notes the help of the Governor of the Moscow Region Andrei Vorobyov, who supported the program of reimbursement of transport costs for the delivery of goods to remote rural settlements. This is 30% of the cost, but still substantial support.

One has to look far ahead, one cannot be mistaken in market forecasts in order to successfully compete and continue the glorious traditions of consumer cooperation. Human gratitude gives strength. After all, every day people tell us: "Thank you!"

It is an inexhaustible source of energy!



Сила духа и истинная женственность

умении держать баланс: в бизнесе играть по правилам мужчин, а в личной жизни не забывать о своей природной женской силе! Наталья Китаева, владелец и основатель компании ALGORI Group и активный общественный деятель, рассказала нам о том, как на протяжении 10 лет ей удаётся успешно занимать лидерские позиции в обществе, которым правят мужчины, и какой новый проект в поддержку женщин она готовит в преддверии нового, 2022 года.

– Наталья, скажите, каково это: управлять «мужским» бизнесом? Какие личные качества дают вам возможность успешно развиваться и вести за собой людей?

– Я убеждена, что внутренняя самодостаточность, здоровый эгоизм, умение ставить цели, слышать и слушать, а также получать удовольствие от рабочего процесса – залог успешной женщины в любой деятельности!

Но могу выделить следующие законы игры на «мужском» поле.

На территории мужчин необходимо играть по их правилам. Например, для переговоров стоит выбрать строгий деловой костюм, который хорошо сидит по фигуре, а не облегающее платье. Быть невозмутимой и холодной: говорить негромко, уверенно, строго по делу, без эмоциональных лирических отступлений. Видеть в решении каждой задачи как минимум два выхода из ситуации. Быть прекрасным специалистом, постоянно совершенствовать свои знания!

Из личных лидерских качеств мне присущи самостоятельность, амбициозность, независимость и стойкость. Но не все эти черты были даны от природы, некоторые я взращивала и приобретала с опытом.

– Расскажите о вашей основной деятельности. Чем занимается компания ALGORI-M?

– Наша компания занимается изготовлением металлических ограждающих конструкций для чистых помещений. Опережая вопрос о том, что же такое чистое помещение, хочу расшифровать данную формулировку. В первую очередь это инновационное техническое помещение, спроектированное, построенное и эксплуатируемое таким образом, чтобы в нём были созданы условия, в которых тщательно контролируется среда на наличие частиц. микроорганизмов, паров химических веществ и иных частиц воздуха. К подобным помещениям относятся операционные и различные лаборатории.

ALGORI-М входит в состав ALGORI Group и является крупнейшей инжиниринговой организацией, которая, по средним подсчётам, за последний год реализовала более 70 тыс. квадратных метров чистых помещений! В этом списке: сеть клиник Фомина, Клиническая больница № 1 им. У. И Ханбиева в городе Грозном, сеть клиник NGC, Костромской онкологический диспансер, сеть Swiss Clinic, Национальная антидопинговая лаборатория МГУ, Национальный научно-практический центр нейрохирургии им. ака-

демика Н. Н. Бурденко, сеть клиник «МЕДСИ», Европейский медицинский центр (ЕМС), Ильинская больница.

– Вы стали лучшим предприятием отрасли в кризисный 2020 год! Как вам удалось справиться с тем хаосом, который обрушился на бизнес? С какими сложностями столкнулась конкретно ваша сфера?

– Даже для опытных предпринимателей, чьи компании прошли через несколько внешних и внутренних кризисов, нынешняя ситуация не имеет аналогов. В нашем случае кризис серьёзно нарушил глобальные цепочки поставок, что повлекло за собой существенное удорожание сырья. Традиционные методы прогнозирования перестали работать, но мы сумели адаптироваться и выстроить деятельность производства таким образом, чтобы минимизировать риски и при этом сохранить объёмы выпускаемой продукции.

Если говорить о достижениях, то в 2021 году я стала победителем SPECIAL AWARD в номинации BUSINESS WOMAN, на данный момент являюсь номинантом премии «Женщина года»!

– Мы искренне хотим пожелать вам победы! Скажите, а какие ещё проекты вы развиваете, помимо ALGORI Group?

– Я участвую в различных социальных и благотворительных проектах, это помогает мне сохранять баланс между ведением «мужского» бизнеса и сохранением женской природы. Совместно с командой салона красоты ВЕАИТУМАNIA, владелицей которого я являюсь, мы помогаем людям преклонного возраста. Периодически на праздники выезжаем в дома престарелых и делаем «Дни красоты» для милых дам «нежного возраста». Также я постоянно поддерживаю детские фонды и перечисляю средства на лечение больных детей.

С особой гордостью спешу поделиться ещё одной новостью: перед новым годом мы запустим новый социально значимый проект, созданный в поддержку женщин: «Жена под ключ!» Это полёт для прекрасных девушек, которые устали от серых будней и утратили желание любить и уважать себя! Его основная задача способствовать укреплению отношений между супругами. На помощь к нашим героиням придут психологи, специалисты по этикету, эксперты по обольщению и многие другие! Я с нетерпением жду начала этого интересного проекта! Обещаю: будет здорово!



- Mrs. Kitaeva, how does it feel to run a men's business? What personal qualities allow you to develop successfully and lead people?

 I am convinced that inner self-sufficiency, healthy egoism, the ability to set goals, to hear and understand, as well as to enjoy the work process is the key to success in any business!

But I can a distinguish the following laws of the game on "a man's field":

On the territory of men, you have to play by their rules. For example, for negotiations, you should choose a strict business suit, rather than a tight-fitting dress. Be cool and calm: speak softly, confidently, strictly to the point, without emotional lyrical digressions. You should see every task as having at least two possible solutions. You must be an excellent specialist and keep improving your knowledge!

The personal leadership traits of mine are: self-sufficiency, ambition, independence, and toughness. But not all of these traits are inherited, some I have developed and gained from experience.

- Tell us about your main activity. What does ALGORI-M produce?

- Our company manufactures metal enclosures for cleanrooms. Before you ask what "cleanroom" means, I would like to explain the meaning. First and foremost, it is an innovative technical room designed, built and operated in such a way that the

environment is thoroughly controlled for the presence of particles, micro-organisms, chemical vapours and other airborne particles. Such rooms are commonly needed for scientific research, in operating theatres and various laboratories.

ALGORI–M is part of the ALGORI Group and is the largest engineering company, which, on average, has sold more than 70,000 square meters of cleanrooms in the last year! In this list are: The Doctor Fomin Clinic network, U. I. Khanbiev Clinical Hospital No. 1 in Grozny, the NGC Clinic network, Kostroma Oncology Center, the Swiss Clinic network, the National Anti-Doping Laboratory at Moscow State University, N. N. Burdenko National Medical Research Center of Neurosurgery, the MEDSI Clinic network, European Medical Center (EMC), Ilyinsky Hospital.

- You have become the best company in the industry in the crisis year of 2020! How have you managed to cope with the chaos that has struck your business? What challenges has your industry faced specifically?

- The current situation is unparalleled even for experienced entrepreneurs whose companies have gone through several external and internal crises. In our case, the crisis has seriously disrupted global supply chains, which has led to a significant increase in the cost of raw materials. Traditional prediction methods failed to work, but we were able to

Fortitude and true femininity

Women's success lies in the ability to keep the balance: to act according to the rules of men in business, and not to forget about their natural feminine power in private life! Natalia Kitaeva, Owner and Founder of ALGORI Group and public person, told us how she has managed to occupy the leading position in the society controlled by men for 10 years and what new project to support women she prepares on the eve of New Year 2022.

adapt and streamline our operations in order to minimize risks while maintaining the volume of production.

Speaking of achievements, in 2021 I have won the SPECIAL AWARD in the BUSINESS WOMAN category and currently I am nominated for the Woman of the Year Award!

- We sincerely wish you the victory! Which other projects do you develop, apart from ALGORI Group?

– I am involved in various social and charitable projects, it helps me to maintain the balance between running a "male" business and preserving a woman's nature. Together with the team of the BEAUTYMANIA beauty salon, which I own, we help the elderly. We regularly visit retirement homes for elderly people and do beauty days for the lovely ladies of the "delicate" age. I also regularly support children's funds and donate money for the treatment of sick children.

I am especially proud to share another piece of news: in the run-up to the new year, we launch a new socially significant project created to support women: The Turnkey Wife! A flight for beautiful ladies who are tired of the grayness of everyday routine and have lost the desire to love and respect themselves! Its main task: to promote stronger relationships between spouses. Psychologists, specialists in etiquette, experts in seduction and many others will come to help our participants! I am looking forward to this exciting project! I'm sure it will be great!

МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЮРСИТИ» ОСНОВАНА В 2007 ГОДУ И ВХОДИТ В ТОП РОССИЙСКИХ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ПО ВЕРСИИ РЕЙТИНГА «ПРАВО.RU-300».

ЕЁ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВИКТОРИЯ АНАТОЛЬЕВНА ШАКИНА НА ПРОТЯЖЕНИИ БОЛЕЕ ЧЕМ 20 ЛЕТ ОТСТАИВАЕТ ИНТЕРЕСЫ СВОИХ ДОВЕРИТЕЛЕЙ В САМЫХ СЛОЖНЫХ ГРАЖДАНСКИХ, СЕМЕЙНЫХ, ТРУДОВЫХ И ИНЫХ СПОРАХ. ОНА ОБЛАДАЕТ МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ СОПРОВОЖДЕНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ И ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА ПРИ ВМЕШАТЕЛЬСТВЕ В ЕГО РАБОТУ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ. НЕОДНОКРАТНО ЗАЩИЩАЛА СВОИХ КЛИЕНТОВ В ВЕРХОВНОМ СУДЕ РФ, ИМЕЕТ УСПЕШНЫЙ ОПЫТ ОБРАЩЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СУД ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА. КАНДИДАТ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК. ВИКТОРИЯ АНАТОЛЬЕВНА НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ АКТИВНО РАБОТАЕТ НАД РАЗВИТИЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЮРИДИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА. ТАК, ОНА ЯВЛЯЕТСЯ ОТВЕТСТВЕННЫМ СЕКРЕТАРЁМ И ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИССИИ ПО СОЦИАЛЬНЫМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ АССОЦИАЦИИ ЮРИСТОВ РОССИИ. ТАКЖЕ ВИКТОРИЯ ШАКИНА – СОЗДАТЕЛЬ ПЕРВЫХ В РОССИИ ЮРИДИЧЕСКИХ МАСТЕРМАЙНДОВ. ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ОБЩЕСТВО, ГДЕ ОНИ НА ОСНОВЕ СОТРУДНИЧЕСТВА И ДРУЖЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБМЕНИВАЮТСЯ ОПЫТОМ И ОКАЗЫВАЮТ ДРУГ ДРУГУ ПОДДЕРЖКУ ПРИ РЕШЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ЗАДАЧ. ОНА ДОСКОНАЛЬНО ЗНАЕТ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОТВОРЧЕСТВА, ТАК КАК ЛИЧНО ПРИНИМАЛА В НЁМ УЧАСТИЕ. ПЯТЬ ЛЕТ В. А. ШАКИНА БЫЛА ЭКСПЕРТОМ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ КОМИТЕТА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ПО РАЗРАБОТКЕ ЗАКОНОПРОЕКТА «О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ТОРГОВЛИ ЛЮДЬМИ». УЖЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА ОНА ПОМОЩНИК ЧЛЕНА СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ. БЛАГОДАРЯ УМЕНИЮ ОБЪЯСНИТЬ ЛЮБУЮ СЛОЖНУЮ ПРАВОВУЮ ПРОБЛЕМУ ДОСТУПНЫМ ЯЗЫКОМ ВИКТОРИЯ ШАКИНА НАХОДИТСЯ В ПОСТОЯННОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ МАССМЕДИА: ОНА НЕ ТОЛЬКО ДАЁТ КОММЕНТАРИИ ЖУРНАЛИСТАМ И ЯВЛЯЕТСЯ ПРИГЛАШЁННЫМ ЭКСПЕРТОМ В СМИ, В ЧАСТНОСТИ НА ПЕРВОМ КАНАЛЕ, НО И САМА ВЫСТУПАЕТ АВТОРОМ ПУБЛИКАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ УГОЛОВНОГО И ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА. В 2019 ГОДУ ВИКТОРИЯ ШАКИНА ПОЛУЧИЛА ПРЕМИЮ «АДВОКАТ ГОДА» ПО ВЕРСИИ «КОДА ПУБЛИЧНОСТИ». В 2021 ГОДУ ОНА БЫЛА ПРИЗНАНА ЛУЧШИМ ЮРИСТОМ РОССИИ ПО BEPCИИ BEST LAWYERS, ОДНОГО ИЗ НАИБОЛЕЕ АВТОРИТЕТНЫХ ИЗДАНИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА

ОЦЕНКЕ ЮРИСТОВ ПО ВСЕМУ МИРУ.

Виктория Шакина, «ЮрСити»:

«Цель нашей работы – в достижении самого благоприятного для доверителя результата»



рофессия адвоката для большинства из нас — нечто из детективных сериалов. (Хотя они больше про следователей и полицейских. Адвокатов там редко показывают, да ещё и неизвестно, насколько правдиво...)
В реальной жизни прибегать к услугам этих специалистов рядовому гражданину, к счастью, приходится редко. (При этом большие компании, корпорации,

которым нужно правовое сопровождение хозяйственной деятельности, прибегают к их услугам постоянно.) Многие полагают, что адвокат нужен только преступникам. А если ни в чём не виновен, жизнь идёт своим чередом, то к чему доверять свои сокровенные проблемы кому-то?

Однако те, кто редко обращается к адвокату, поступают не совсем верно. Лучше заплатить за консультацию и проверку документов на начальной стадии, чем потом решать проблемы с неверным оформлением.

В таком подходе к проблеме виновато очень узкое понимание среди населения того, кто такой, собственно, адвокат! А это профессионал в области права. И не только защитник по уголовным и административным делам, но и специалист в гражданских правоотношениях, которые включают широкий круг отраслей права. Адвокат помогает правильно выстраивать деятельность граждан как в быту, так и в сфере предпринимательства, когда она затрагивает правовые вопросы. В услугах адвоката люди нуждаются не только и не столько в суде. В современной жизни есть множество ситуаций, когда консультация адвоката помогает избежать проблем и негативных последствий, ускорить оформление пособий, наследства и т. д. Не зря говорят: «Предупреждён – значит вооружён!» Об этом мы поговорили с адвокатом московской коллегии адвокатов «ЮрСити» Викторией Шакиной.

– Виктория Анатольевна, расскажите о вашей коллегии.

– Я являюсь практикующим адвокатом с
 1998 года. В 2005-м стала руководителем коллегии адвокатов.

Наша команда – союз опытных адвокатов, специализирующихся на таких отраслях права, как гражданское, семейное, уголовное, трудовое, корпоративное, налоговое, административное, антимонопольное и право интеллектуальной собственности. Мы также осуществляем комплексную правовую защиту бизнеса и помогаем отстаивать интересы наших доверителей в досудебной стадии в рамках медиации.

– Многие россияне не видят различия между адвокатом и юристом. Как вы считаете, в чём преимущества взаимодействия с адвокатом?

– Часто люди видят отличие только в том, что адвокат может осуществлять защиту по уголовным делам в случаях, когда в отношении доверителя осуществляется уголовное преследование.

Конечно, защита подозреваемого/обвиняемого – значительная сфера деятельности адвоката. Однако это весьма ограниченное понимание такого специалиста.

Адвокат – лицо, получившее высшее образование по специальности «юриспруденция», но, помимо этого, он ещё сдаёт специальные экзамены, чтобы подтвердить свою компетенцию и получить данный статус. Таким образом, адвокатский статус предполагает опыт работы по специальности и сдачу квалификационного экзамена. Соответственно, это специалист в области права, который должен решать правовые ситуации и проблемы доверителей комплексно, с учётом прямого и сопряжённого законодательства.

Адвокат сможет проанализировать вашу ситуацию не только с точки зрения буквы закона, но и принимая во внимание судебную практику.

С учётом своих правовых знаний адвокат проконсультирует и составит чёткий план действий, даст рекомендации, как наилучшим образом разрешить правовую ситуацию.

Можно указать ещё один значимый момент. Деятельность адвоката контролируется соответствующей адвокатской палатой субъекта. Он должен соблюдать не только законодательство, но и кодекс этики адвоката, что защищает доверителей от неправомерных действий и некачественных услуг.

– Если говорят о статусе адвоката, как правило, уточняют его стаж и образование...

– Как я уже говорила, адвокат – это лицо, которое должно иметь высшее юридическое образование и стаж работы по специальности не менее двух лет либо пройти стажировку в адвокатском образовании сроком в 1-2 года.

Однако в последнее время значение для выбора адвоката имеет не только его стаж, но и то, насколько он устремлён повышать свою квалификацию и профессионализм. Конечно, большее преимущество будет иметь тот, кто обладает дополнительными сертификатами, подтверждающими его более углублённые знания в необходимой доверителю отрасли права. Я постоянно обучаюсь, повышаю свои навыки, слежу за современными тенденциями в области права. Это позволяет мне не только быть конкурентоспособной, но и оказывать правовую помощь моим доверителям на высоком, современном уровне.

Как вы считаете, работа адвоката в процессе – это непременно победа над оппонентами вашего доверителя?

– Цель работы адвоката – в достижении лучшего, самого благоприятного для его доверителя результата. И это не только процесс. Это, к примеру, может быть и составление условий договора: куплипродажи имущества, трудового, лицензионного и других.

Безусловно, когда, например, суд удовлетворяет все исковые требования доверителя – это классный результат деятельности адвоката. Но и частичное их удовлетворение тоже может означать победу с учётом имеющихся обстоятельств и доказательств по делу.

Также такой победой можно назвать и назначение условного срока наказания, когда подсудимому грозил реальный срок лишения свободы.

Поэтому победа адвоката в уголовном деле – это победа над системой, над обстоятельствами. Нашими подзащитными являются руководители банков, крупных российских и иностранных компаний, которым мы помогаем, следя, чтобы уголовное преследование осуществлялось с соблюдением закона, прав и интересов предпринимателя. Помогаем им выстроить грамотную защиту и собрать доказательства невиновности. И в случаях



отсутствия доказательств вины в совершении преступления мы добиваемся того, чтобы предприниматель не понёс уголовного наказания.

– В каких областях административного права, на ваш взгляд, адвокат будет эффективнее?

– Имеет значение не область, а опыт, квалификация и, я бы сказала, талант адвоката.

– В нашей жизни обычные граждане, считающие себя законопослушными, сталкиваются с официальными правоохранительными структурами. Какие именно ситуации, требующие участия адвоката, могут возникнуть в быту?

– По сути, любые! Как уголовно-правовые, так и гражданско-правовые, административные. Мы постоянно сталкиваемся с другими лицами, взаимодействуем между собой, с государственными органами, с коммерческими организациями. Всё это и есть правоотношения. И они регламентируются соответствующими нормами законодательства. А вот помочь гражданину правильно применить букву закона, решить правовую проблему как раз и призван адвокат: начиная от оплаты за услуги ЖКХ и возврата некачественного товара, заканчивая сделкой по продаже имущества, возмещением убытков... В нашей коллегии работают адвокаты, обладающие опытом и знаниями из разных отраслей права, поэтому практически по любому правовому вопросу и проблеме мы можем помочь нашим доверителям.

Зачастую правовые проблемы доверителей касаются нескольких отраслей права, например, в случае обвинения в неуплате налогов – это уголовное и налоговое законодательство, в случае обвинения в хищении средств бюджета – экономическое и уголовное законодательство. И в такой ситуации наши профессионалы могут оказать комплексную помощь доверителю, чтобы использовались знания сразу нескольких специалистов, что, конечно, повышает шансы на благоприятный исход.

– До сих пор мы говорили о проблемных ситуациях, когда человеку необходим адвокат, чтобы отстоять свои права и интересы. А как быть, если решение на уровне судебной инстанции уже принято и срок прошёл немалый? Очень многих это заставляет опустить руки...

– Обратитесь к адвокату, и он оценит перспективы и возможные варианты обжалования судебного акта. Всегда нужно проанализировать ситуацию, прежде чем делать вывод. И всегда лучше попробовать сделать, чем не сделать и потом жалеть.

Московская коллегия адвокатов «ЮрСити» будет рада помочь вашим читателям в разрешении проблемных ситуаций в сфере как гражданского, так и уголовного права!

Подготовил Сергей Миронов

THE MOSCOW BAR ASSOCIATION YURCITY WAS FOUNDED IN 2007 AND IS ONE OF THE TOP RUSSIAN LAW FIRMS ACCORDING TO THE PRAVO.RU-300 RATING.

ITS CHAIRMAN, VICTORIA SHAKINA, HAS BEEN DEFENDING THE INTERESTS OF ITS CLIENTS IN THE MOST COMPLICATED CIVIL, FAMILY, LABOUR AND OTHER DISPUTES FOR MORE THAN 20 YEARS. SHE HAS MANY YEARS OF EXPERIENCE IN HANDLING ECONOMIC CRIMINAL CASES AND PROTECTING BUSINESS INTERESTS UPON INTERFERENCE OF LAW-ENFORCEMENT AGENCIES. SHE HAS REPEATEDLY DEFENDED HER CLIENTS IN THE SUPREME COURT OF THE RUSSIAN FEDERATION AND HAS SUCCESSFUL EXPERIENCE OF APPEAL TO THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS. SHE IS A CANDIDATE OF SCIENCES (PH.D.) IN LAW.

FOR MANY YEARS SHE HAS BEEN ACTIVE IN THE DEVELOPMENT OF THE PROFESSIONAL LEGAL COMMUNITY. FOR EXAMPLE, SHE IS THE EXECUTIVE SECRETARY AND DEPUTY CHAIRMAN OF THE COMMISSION ON SOCIAL AND ECONOMIC AFFAIRS OF THE RUSSIAN FEDERAL BAR ASSOCIATION.

VICTORIA SHAKINA IS ALSO THE FOUNDER OF RUSSIA'S FIRST LEGAL MASTERMINDS. THIS IS A UNIQUE EXPERIENCE OF BRINGING TOGETHER PROFESSIONALS FROM VARIOUS AREAS OF THE LEGAL INDUSTRY IN THE COMMUNITY WHERE THEY SHARE EXPERIENCES AND SUPPORT EACH OTHER IN SOLVING VARIOUS PROBLEMS THROUGH COOPERATION AND FRIENDLY INTERACTION.

SHE IS THOROUGHLY KNOWLEDGEABLE ABOUT THE
PECULIARITIES OF RUSSIAN LAWMAKING, AS SHE HAS
PERSONALLY PARTICIPATED IN IT. FOR FIVE YEARS, MRS.
SHAKINA WAS AN EXPERT OF THE WORKING GROUP OF THE
LEGISLATIVE COMMITTEE OF THE STATE DUMA FOR DEVELOPING
THE DRAFT LAW «ON COMBATING TRAFFICKING IN HUMAN
BEINGS». FOR FOUR YEARS NOW, SHE HAS BEEN AN ASSISTANT
TO A MEMBER OF THE FEDERATION COUNCIL.
VICTORIA SHAKINA'S ABILITY TO EXPLAIN ANY SOPHISTICATED
LEGAL PROBLEM IN AN EASY-TO-UNDERSTAND
LANGUAGE ALLOWS HER TO CONSTANTLY INTERACT WITH

LEGAL PROBLEM IN AN EASY-TO-UNDERSTAND
LANGUAGE ALLOWS HER TO CONSTANTLY INTERACT WITH
REPRESENTATIVES OF THE MEDIA: SHE NOT ONLY GIVES
COMMENTS TO JOURNALISTS AND IS AN INVITED EXPERT IN
THE MEDIA, PARTICULARLY ON THE FIRST CHANNEL, BUT SHE IS
ALSO THE AUTHOR OF PUBLICATIONS ON CRIMINAL AND CIVIL
LAW ISSUES.

IN 2019, VICTORIA SHAKINA RECEIVED THE LAWYER OF THE YEAR AWARD FROM THE PUBLICITY CODE. IN 2021, SHE WAS VOTED BEST LAWYER IN RUSSIA BY BEST

IN 2021, SHE WAS VOTED BEST LAWYER IN RUSSIA BY BEST LAWYERS, ONE OF THE MOST RESPECTED PUBLICATIONS SPECIALIZING IN EVALUATING LAWYERS WORLDWIDE.

Victoria Shakina, YurCity:

"The goal of our work is to achieve the most favourable result for the Principal"

The legal profession is, for most of us, something out of a detective series. (Although they are more about investigators and policemen. Lawyers are rarely shown there, and you never know how truthful they are...). In real life, the average citizen, fortunately, rarely has to use the services of such specialists. (However, large companies, corporations that need legal support for economic activity, rely on their services all the time.) Many believe that a lawyer is needed only for criminals. If you are not guilty of anything, life goes on as usual, why should you entrust your innermost problems to someone else?

However, people who rarely go to a lawyer are not quite right. It is better to pay for a consultation and check documents at an early stage than to have to deal with a problem of getting it wrong later on.

This approach is due to a very narrow understanding of the public as to what a lawyer actually is! This is a professional in the field of law. And not just a defender in criminal and administrative cases, but also a specialist in civil relations, which include a wide range of branches of law. A lawyer helps to build up proper activity of citizens both in everyday life and in the field of business, when there are legal issues.

It is not only in court that people need the services of a lawyer. In modern life, there are many situations in which the consultation of a lawyer helps to avoid problems and negative consequences, to expedite the registration of allowances, inheritance, etc. It is not for nothing they say: "Forewarned is forearmed!"

We talked about this with Victoria Shakina, a lawyer from the Moscow Bar Association YurCity.



- Mrs. Shakina, tell us about your bar association.
- I have been a practicing lawyer since 1998. In 2005, I was appointed head of the bar association.

Our team is a union of experienced lawyers specializing in civil, family, criminal, labour, corporate, tax, administrative, anti-monopoly and intellectual property law. We also provide comprehensive legal defense for businesses and help to defend the interests of our clients during the pre-trial stage as part of mediation.

- Many Russians do not see any difference between a pleader and a lawyer. What do you think are the advantages of working with a lawyer?

 Often people only see the difference in the fact that a pleader can provide defense in criminal cases where the principal is being prosecuted.

Of course, the defense of the suspect/accused is a significant area of work for the lawyer. However, this is a very limited understanding of such a specialist.

A lawyer is a person who has a university degree in law but, in addition to that, he/she has to pass special examinations in order to prove his/her competence and to obtain this status. Thus, the status of a lawyer presupposes professional experience and the passing of a qualification exam. Therefore, he/she is a specialist in law who has to solve legal situations and problems of his/her clients in a comprehensive way, taking into account both the direct and indirect legislation.

The lawyer will be able to analyze your situation not only in terms of the letter of the law, but also in terms of case law.

In view of knowledge of the law, he/she will be able to give advice and make a clear plan of action and recommend the best way to solve the legal situation.

One more important point. The lawyer's activity is supervised by the relevant branch of the Bar. The lawyer must comply not only with the law but also with the lawyer's code of ethics, which protects clients from abuse and low-quality services.

- If one talks about the status of a lawyer, as a rule, one specifies his/her experience and education...

- As I have already said, a lawyer is a person who must have a higher legal education and at least two years of professional experience or a 1-2-year apprenticeship at a bar association.

However, in recent years, it is not only the lawyer's experience that is important, but also the extent to which he or she is committed to improving his or her qualifications and professionalism. Of course, the one who has additional certificates confirming his/her more in-depth knowledge in the branch of law necessary for the client will have a greater advantage. I am constantly learning, improving my skills and keeping up to date with the latest trends in the field of law. This allows me not only to be competitive, but also to provide legal assistance to my clients at a high, modern level.

- Do you think that a lawyer's work in legal proceedings is necessarily about defeating your principal's opponents?

- The purpose of a lawyer's work is to achieve the best, most favourable result for his/her principal. And it's not just a process. This, for example, can be the drawing up of the terms of the contract: the purchase and sale of property, employment, licensing and others.

Of course, when, for example, the court satisfies all the claims of the principal – it is a great result of a lawyer's activity. But their partial satisfaction may also mean a victory in view of the circumstances and the evidence in the case.

Besides, it can also be called a victory if a person was given a suspended sentence when he or she was facing a real imprisonment term.

Therefore, the victory of a lawyer in a criminal case is a victory over the system and the circumstances. Our clients are executives of banks and major Russian and foreign companies, whom we help by ensuring that criminal prosecution is carried out in accordance with the law, the rights and interests of the businessman. We help them to build a competent defense and collect evidence of innocence. In cases where there is no proof of guilt, we make sure that the entrepreneur is not criminally liable.

- In which areas of administrative law do you think a lawyer would be more effective?

– It is not the field that matters, but the experience, qualifications and, I would say, talent of a lawyer.

- In our lives, ordinary citizens who consider themselves as lawabiding are confronted by official law enforcement agencies. What kind of situations which require the participation of a lawyer may arise in everyday life?

In fact, any! From criminal law to civil and administrative law. We constantly encounter other people, we interact with each other, with government agencies, with commercial organizations. These are all legal relationships. And they are regulated by relevant norms of law. And here to help a citizen to apply the letter of the law correctly, to solve the legal problem is exactly what a lawyer is called to do: from payment for utilities and return of substandard goods, ending with the transaction on the sale of property, compensation for damages... Our bar association consists of lawyers with experience and knowledge of different branches of law, so we can help our clients with virtually any legal question or problem.

Often legal problems of our clients relate to several areas of law, for example, in the case of tax non-payment charges, it is criminal and tax law, and in the case of theft of budgetary funds, it is economic and criminal law. In such situations, our professionals can provide complex assistance to the client, so that the knowledge of several professionals at once, of course, increases the chances of a favorable outcome.

- So far, we have talked about problematic situations where a person needs a lawyer to assert their rights and interests. But what about when the decision has already been made at the level of the court and a lot of time has passed? Many people are frustrated about this...

 Contact a lawyer and he/she will assess the prospects and possible options for appealing against the judicial act. One should always analyze the situation before coming to a conclusion. And it is always better to try to do, than not to do and then regret.

Moscow Bar Association YurCity will be glad to help your readers in solving problem situations in the field of both civil and criminal law!

Prepared by Sergey Mironov



«ЯЗНАЮ, ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ»

К то-то знает её как владелицу парфюмерного бизнеса, кто-то — как общественного деятеля: эта женщина успешна во всём! Бизнес-леди, писатель, активная и очаровательная Светлана Шишкова рассказала о том, как ей удаётся эффективно действовать сразу в нескольких сферах.

- Светлана, вы занимаетесь разными интересными сферами. Во-первых, вы знаете не понаслышке, что такое ароматерапия и натуропарфюмерия, потому что составляете духи из натуральных эфирных масел. В вашей жизни есть место активной общественной деятельности, ну и, кроме того, вы являетесь автором книги. Расскажите, как вам удаётся столько успевать в самых разных направлениях?
- Ароматы окружали меня с детства. Оно прошло в Прибалтике, где работала известная на весь СССР фабрика духов и косметики Dzintars. Латыши одними из первых стали возрождать традиции мыловарения, добавляя в своё мыло природные компоненты (кофе, овёс, соцветия лаванды, ромашки, бутоны роз) и эфирные масла.

Неудивительно, что это потом стало делом моей жизни, ведь все мы родом из детства. Я была первой, кто в своём родном городе предложил покупателям бруски натурального мыла, каждый кусочек которого мы бережно заворачиваем в мешковину, завязываем верёвочкой и продаём на развес. В 2007 году я открыла магазин, где было представлено более 80 видов натурального мыла с природными компонентами, а в 2016-м стала обучаться ароматерапии. В том же году пошла учиться к известному создателю натуральных духов Анне Зворыкиной.

Чем отличается натуропарфюмер от парфюмера? Мы не добавляем в свои духи синтетические молекулы. Духи, как пра-

вило, создаются под запрос клиента, и в моём случае это преимущественно не про аромат, а про свойства эфирных масел в созданной композиции. Они несут здоровье их обладателю. Много лет я собирала рецепты, делала заметки и в 2020 году, во время самоизоляции, решила собрать все свои накопленные знания в одну книгу, которую назвала «ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ? Исповедь ароматерапевта».

– Какая продукция представлена в вашем магазине натуральной косметики и где её можно приобрести?

– Около двух лет мы продавали только мыло. Я сама увлечённо занималась мыловарением, стала привозить эфирные масла и добавила их в ассортимент своего магазина. Потом клиенты стали спрашивать про уход за телом, волосами, кожей, и я начала искать натуральные марки косметики с большим добавлением базовых и эфирных масел. Вначале это были Америка, Болгария, но потом мы пришли к концепции, что в нашем магазине будут представлены только отечественные марки с европейским качеством и по адекватным ценам. И таких марок у нас в России немало. Натуральные экстракты в России умеют получать из любых ягод и растений. Большинство масел в российской косметике местные: рыжиковое, кедровое, льняное, конопляное. В списке редких веществ, которые производятся в России и могут быть полноценным средством ухода: гидролаты василька, ромашки, лаванды, мяты и других растений. Речь о воде, получаемой в процессе экстрагирования эфирного масла методом дистилляции. Гидролаты ещё называют цветочной (душистой) водой.

– В своей книге вы делитесь полезными рецептами и рассказываете о влиянии эфирных масел на нашу жизнь. Кто ваш читатель?

– Изначально эта книга задумывалась для семьи как наследие для будущих поколений, чтобы мои дети и внуки понимали, чем я занимаюсь. Рисунки для этой книги создавала моя младшая дочь, в редактуре текста участвовали старшая дочь и мама, фотографии делали мои подруги. Благодаря участию дорогих мне людей в данном проекте получилась книга, не предназначенная для продажи в книжных магазинах. Но потом ею заинтересовались мои друзья, коллеги – все, кто увлечён ароматерапией, и я добавила книгу на свой сайт: euphoria-dmitrov.ru. Поэтому теперь она доступна каждому, кто интересуется свойствами эфирных масел и готов экспериментировать с рецептами, которые я предлагаю в своей книге.

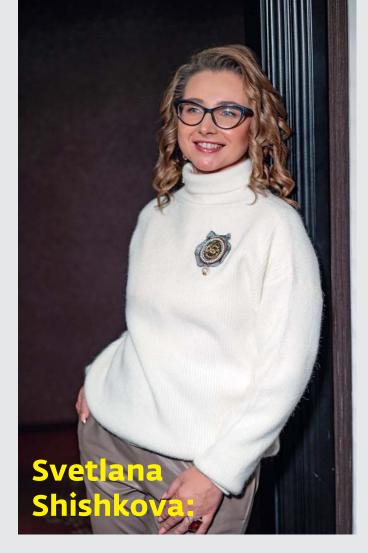
– А какие проекты вы реализуете в сфере общественной жизни?

– У нас большое женское сообщество. Мы проводим встречи, которые называем «рго-ланч», в разных городах Подмосковья и в Москве. С недавних пор к нам присоединился Кипр. Да, там тоже есть активные девушки, готовые рассказывать о себе, своём продукте и услугах. Так мы продвигаем друг друга, ведь нет лучшей рекламы, чем сарафанное радио. Необязательно быть бизнес-леди, чтобы вступить в наше сообщество. Иногда девушкам нужны вдохновение, мотивация, их вдохновляет чужой опыт, за этим они к нам и приходят. Много примеров, когда после нескольких встреч они открывали собственное дело. Мы проводили большие фотовыставки с участием 200 женщин-предпринимателей, видеовыставки, фестивали и ярмарки, где были представлены работы и бизнес наших мастеров и бизнес-леди.

– В каких ещё направлениях вы планируете развиваться? О чём мечтаете?

– Мечтаю быть полезной людям, всегда быть на волне, испытывать вдохновение развиваться дальше, иметь внутренний огонь, который заставляет расти выше. К своим сорока двум годам я уже многого достигла, но не собираюсь останавливаться: ещё столько городов и стран, которые можно объединить благодаря нашему сообществу!

Подготовила Эльвина Аптреева



"I KNOW WHAT HAPPINESS SCENTS OF"

Some people know her as the owner of perfume business, others as a public figure: this woman is successful in everything! Active and charming businesswoman and writer, Svetlana Shishkova told us how she manages to act effectively in several areas at once.

- Mrs. Shishkova, you are engaged in various interesting spheres. First of all, you know exactly what aromatherapy and natural perfumery are, as you compose perfumes from natural essential oils. You are an active social activist, and you are also an author of the book. Can you tell us how do you manage to do so much in so many different directions?
- I've been surrounded by fragrances since I was a child. I grew up in the Baltics, where the Dzintars perfume and cosmetics factory, well-known all over the USSR, was operating. The Latvians were among the first to revive traditions of soap making by adding natural ingredients (coffee, oats, lavender and chamomile inflorescences, rosebuds) and essential oils to their soaps.

We all come from childhood, so it is no surprise that aromatherapy has become my mission in life. I was the first person in my hometown to offer bars of natural soap, each piece of which we carefully wrapped in burlap, tied with a rope and sold by weight. In 2007, I opened a shop with more than 80 kinds of natural soap with natural ingredients, and in 2016 I began to learn aromatherapy. The same year I went to study with Anna Zvorykina, the famous creator of natural perfumes.

What is the difference between a natural perfumer and a perfumer? We don't add synthetic molecules to our perfumes. Perfumes are created to a client's request and in my case it's mostly not about the fragrance but about the properties of the essential oils in the composition we create. They bring health to the wearer. I have been collecting recipes and making notes for many years and in 2020, during my selfisolation, I decided to gather all my accumulated knowledge in one book, which I titled "WHAT DOES HAPPYNESS SCENT OF? Confessions of the aromatherapist".

- What products are available in your shop of natural cosmetics and where can we buy them?

– For about two years we sold only soap. I was passionate about soap-making, I brought in essential oils myself and added them to my shop's assortment. Then customers started asking about body, hair and skin care, and I started looking for natural cosmetics brands with a high proportion of base and essential oils. At first these were brands from America, Bulgaria, but then we came to the concept that our shop would only feature domestic brands of European quality and at reasonable prices. And we have quite plenty such brands in Russia. Natural extracts in Russia can be obtained from any berries and plants. Most of the oils in Russian cosmetics are local: cameline oil, cedar oil, linseed oil and hemp oil. The list of rare substances that are produced in Russia and can be a complex care product includes hydrolates of cornflower, chamomile, lavender, mint and other plants. These are water obtained at distillation of essential oils. Hydrolates are also called flower (fragrant) water.

- In your book you share useful recipes and the effects of essential oils on our lives. Who is your reader?

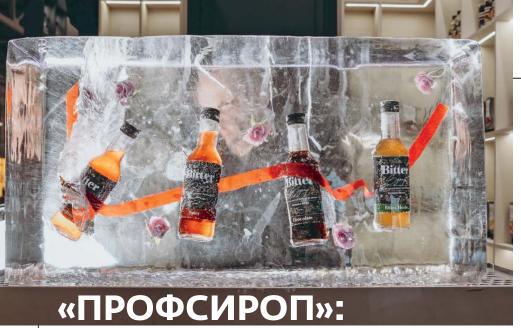
– This book was originally conceived as a family legacy for future generations, so that my children and grandchildren would understand what I do. The drawings for this book were created by my youngest daughter, the text was edited by my eldest daughter and mother and the photographs were taken by my friends. The participation of my dear ones in this project resulted in a book that was not meant for sale in bookstores. But then my friends, colleagues – everyone who was interested in aromatherapy – became interested in it, and I added the book to my website: euphoriadmitrov.ru. So now it is available to anyone who is keen on the properties of essential oils and is willing to experiment with the recipes I offer in my book.

- And what projects do you implement in the social sphere?

- We have a large women's community. We hold meetings, which we call "pro-lunches", in various towns of the Moscow region and in Moscow. We have recently been joined by Cyprus. Yes, there are active girls there too – they are ready to talk about themselves, their products and services. This is how we promote each other, because there is no better advertising than word of mouth. You don't have to be a businesswoman to join our community. Sometimes girls need inspiration and motivation, they are inspired by other women's experiences, and that is what they come to us for. There are many examples when after a few meetings they have started their own business. We have held large photo exhibitions with 200 women entrepreneurs, video exhibitions, festivals and fairs, where the work and business of our craftsmen and businesswomen has been presented.

- In what other areas do you plan to develop? What are your dreams?

– My dream is to be useful to people, to always be on the rise, to feel inspired to develop further, to have inner flame that makes me grow higher. I have already achieved a lot at the age of forty-two, but I am not going to stop there: there are still so many cities and countries that can be united thanks to our community!



ВКУСНЫЙ БИЗНЕС

- Анна Анатольевна, расскажите, как у вас возникла идея заняться таким вкусным бизнесом?
- Идея его возникновения была определена экономически. В нулевые годы, когда курс зарубежной валюты по отношению к рублю стал невысоким, было выгодно ввозить импортные товары. После очередного кризиса курс очень подскочил, в связи с чем ввозимая продукция резко подорожала. Встал вопрос о создании российских аналогов. Тогда ко мне обратились экспортёры топпингов и других товаров. На тот момент у меня было производство сгущённого молока, тоже сладкой продукции, поэтому создание нового продукта не заняло много времени. В дальнейшем встал вопрос о расширении линейки и, помимо топпингов, у нас появились сиропы, фруктовые концентраты и основы для напитков.
- Продукция «Профсироп» поражает многообразием вкусов. Как часто вы расширяете и обновляете ассортимент?





иропы придают традиционным напиткам особенные ароматы. Они широко применяются в кулинарии как ингредиент блюд и пропитка для выпечки. Их используют для декорирования тортов, мороженого, пирожных, которые приобретают не только привлекательный вид, но и оригинальный аромат, неповторимый вкус. Одну из наиболее обширных линеек сиропов предлагает компания «Профсироп», которая работает в этой сфере уже более 10 лет и располагает собственным производством в подмосковном наукограде Королёве. О деятельности предприятия и его вкусном ассортименте нам рассказала генеральный директор

компании Анна Базарнова.

– В нашем ассортименте на сегодняшний день - более 140 наименований сиропов, и мы его постоянно расширяем, отвечая запросам самых требовательных клиентов. Плюс топпинги - 28 видов. А ещё мы второй год производим специальные фруктовые концентраты. Их у нас уже 31 вкус. Это профессиональная продукция, сироп с фруктовым наполнением для премиальных видов коктейлей и фруктовых чаёв. Сейчас модны чаи с Бали с добавлением ягод: облепихи, фейхоа. Мы делаем пюре из натуральных ягод, придумали способ их переработки – уникальный, аналогов на российском рынке нет.



На сегодняшний день наше производство занимается выпуском профессиональной продукции для сегмента HoReCa. Наш ассортимент является самым большим из аналогичных продуктов, выпускаемых в России. Кроме основательных базовых кейсов, мы рады предложить нашим требовательным клиентам такие изысканные продукты, как биттер-сиропы, ботаническую воду, различные модификаторы. Некоторые позиции не имеют аналогов не только на территории РФ, но и в мире. Мы держим руку на пульсе барной моды, стараемся быть в тренде и соответствовать высоким запросам требовательной публики. Каждый год мы добавляем в свою линейку новые вкусы, новые продукты. На выставке «ПИР» в октябре 2021 года мы анонсировали новый продукт, линейку вкусоароматических основ - кордиалов. Сейчас полным ходом идёт подготовка к промышленному выпуску этого продукта на рынок. Многие дистрибьюторы ждут его с нетерпением.

– Что делает продукцию «Профсироп» востребованной?

- Мы - первый российский производитель, качество продукции которого соответствует самым строгим европейским нормам. Благодаря собственным производственным мощностям, минимизации издержек и долгосрочным контрактам с поставщиками мы имеем возможность поддерживать оптимальные цены на нашу продукцию, гарантируя её стабильно высокое качество. И продолжаем доказывать делом, что российский продукт может быть достойной заменой импортным аналогам!

Подготовила Эльвина Аптреева



- Mrs. Bazarnova, how did you come up with an idea to start such a tasty business?

– The idea of its emergence was determined economically. In the noughties, when the exchange rate of the foreign currency against the rouble was low, it was profitable to import goods. After another crisis, the exchange rate has skyrocketed, which has made imported goods very expensive. The question arose of creating Russian substitutes. Then I was approached by exporters of toppings and other goods. At the time, I produced condensed milk, also a sweet product, so creating a new product did not take long. Later on, the question arose of expanding the range and, in addition to toppings, we added syrups, fruit concentrates and bases for drinks.

ProffSyrup's products impress with their variety of tastes. How often do you expand and update your range?

 We currently have more than 140 syrups in our range, and we constantly expand our line to meet the demands of the most



DELICIOUS BUSINESS

Syrups give traditional drinks specific flavours. They are widely used in cookery as an ingredient for meals and as an impregnation for baked goods. Syrups are used to decorate cakes, ice cream and pies that gain not only an attractive appearance but also an unusual aroma and unique taste. ProffSyrup has been in business for more than 10 years, and offers one of the most extensive lines of syrups. The company has its own production facilities in Korolyov, a science city in the Moscow region. Anna Bazarnova, CEO of the company, told us about the company's activities and its delicious range of products.



sophisticated customers. We also have 28 types of toppings. In addition, for the second year in a row, we produce special fruit concentrates. There are already 31 flavours on offer. These are professional products, fruit-filled syrups for premium cocktails and fruit teas. Nowadays teas from Bali with the addition of berries: sea buckthorn, feijoa are in vogue.

We make puree from natural berries and have come up with a way of processing them – that is unique, with no analogues on the Russian market.

Today our production is engaged in producing professional products for the

HoReCa segment. Our range is the biggest of similar products produced in Russia. Besides basic cases we are pleased to offer to our most fastidious customers such refined products as bitter syrups, botanical water, various modifiers. Some positions are unparalleled not only in Russia, but also in the world. We have our finger on the pulse of bar couture, we try to be on-trend and meet the highest demands of sophisticated public. Every year we add new flavours and new products to our range. We have announced a new product, a line of flavour-aromatic bases - cordials, at the PIR (FEAST) exhibition in October 2021. Now preparations are in full swing for the industrial release of this product on the market. Many distributors are looking forward to it.

- What makes ProffSyrup's products so popular?

- We are the first Russian manufacturer whose product quality meets the strictest European standards. Thanks to our own production facilities, cost minimization and long-term contracts with suppliers, we are able to maintain optimal prices for our products, while guaranteeing their consistently high quality. We keep on proving that the Russian product can be a worthy substitute for imported counterparts!

Prepared by Elvina Aptreeva





слоган будущего года сети салонов «Пальчики»

BMECTE C HAMN!» -

«ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ И РАЗВИВАЙТЕСЬ

Победит лишь тот, кто отказался проиграть! Одна из самых динамично развивающихся франчайзинговых сетей салонов маникюра и педикюра «Пальчики» смогла не просто выжить в кризис, но и предложить рынку несколько новых направлений. О готовности к локдауну 2020 года, о корпоративной культуре и планах на будущее нам рассказала вице-президент Ассоциации предпринимателей индустрии красоты, общественный деятель и управляющий партнёр федеральной сети салонов маникюра и педикюра «Пальчики» Нина Литвинова.

– Нина, скажите: кризис – время воз-

– Трудно однозначно ответить на этот вопрос! Я, как руководитель франчайзинговой сети, смотрю на сегодняшнюю экономическую ситуацию с позитивной точки зрения: она позволяет мне получить обратную связь, которую я использую в аналитике и построении бизнес-стратегий. Но не отрицаю, что есть и сложности, и финансовые потери. Кризис – проверка на стойкость, он делает очевидными все скрытые недостатки управления бизнесом.

– Как сеть «Пальчики» пережила первый локдаун?

– В начале 2020 года, когда в США и Европе ввели локдаун, наши английские коллеги предупредили нас о том, что подобные ограничения обязательно придут в Россию, хотя на тот момент в Москве не было и речи о закрытии предприятий. Но мы не стали уповать на удачу, и к концу марта все партнёры сети салонов «Пальчики» были готовы к введению локдауна. Мы проработали разные сценарии грядущих событий и определились с алгоритмом шагов по каждому. Даже рассматривали план действий в случае налётов на салоны, подобных случившимся в Нью-Йорке.

Следующим шагом на пути к сохранению бизнеса, а именно партнёров и сотрудников, стало налаживание постоянного онлайн-общения между ними. Для поддержания связи мы создали канал в соцсети Telegram, пригласив туда всех тех, кто работает с нами. Сотрудники управляющих компаний ежедневно вели различные познавательные и развлекательные рубрики: проводили утренние зарядки, давали психологические советы, делились кулинарными рецептами, проводили конкурсы и онлайн-экскурсии по историческим местам Москвы, а также организовывали тренинги и обучение мастеров.

– Какую помощь получали франчайзи от управляющей компании «Пальчики» в кризис?

– В условиях локдауна взаимодействовать с различными инстанциями было до-

статочно затруднительно, и всё-таки мы добились результатов. ООО «УК «Пальчики» стало первой компанией в индустрии красоты, которая помогла во многом упростить процесс сбора документов для получения субсидий от правительства Москвы. Это позволило нашим франчайзи вовремя подать документы на получение финансовой поддержки.

– Были ли всё же потери?

– Несмотря на все старания, потери всё-таки были. Закрылись два салона по причине того, что арендодатели не пошли на уступки партнёрам. Одному салону пришлось сменить место, арендовав новую площадь, но ненадолго: бывший арендодатель быстро одумался и попросил вернуться. Это был довольно комичный случай.

Сейчас мы занимаемся подбором кадров для нескольких салонов, так как часть сотрудников, проживающих за пределами столицы, не вернулась на работу в Москву. В этом смысле я благодарна кризису, чётко определившему, с кем нам не по пути. Не думаю, что поиск новых сотрудников займёт много времени: у нас очень хороший отдел кадров и есть собственный обучающий центр. Особую благодарность хочу выразить основному составу мастеров, оставшихся верными бренду. Сейчас они берут на себя дополнительную нагрузку. Они проявились как настоящие герои, я очень ценю их!

– Каких принципов вы придерживаетесь при взаимодействии с франчайзи?

– Мы постоянно находимся на связи со всеми партнёрами сети. Для меня важна судьба каждого салона, независимо от того, кому он принадлежит. Я не разделяю салоны на «свои» и «франчайзинговые», для меня сеть – единый организм, требующий внимания на всех уровнях. Репутация бренда превыше всего, а поддерживать её можно, только будучи сплочённым коллективом. Забота о благополучии партнёров – главный принцип сети салонов «Пальчики»!

Что касается внутренней политики бренда, здесь всё по-прежнему: мы внимательны к гостям, требовательны к качеству

предоставляемых услуг и прозрачны в части ценообразования.

– Сколько новых салонов вы открыли в 2021-м? Как вам удаётся убедить людей войти в бизнес в столь нестабильной ситуации?

– В этом году мы открыли четыре новых салона, то есть не просто выжили, но и выросли! При этом у нас нет задачи убедить кого-то открыть новый салон. Наоборот, мы часто сдерживаем партнёров в вопросах расширения, так как они не всегда осознают всю сложность управления несколькими проектами.

– Каковы ваши планы?

– У нас есть традиция: ежегодно в ноябре-декабре мы с коллегами собираемся и придумываем слоган будущего года. А потом стараемся все свои планы осуществлять в рамках этого слогана. Задача 2022 года для сети салонов «Пальчики» звучит так: «Повысить качество предоставляемых услуг, уделить вниманием нюансам!»

Если говорить о перспективах, следующим шагом станет развитие бьюти-корта, то есть единого пространства по уходу за руками, лицом и волосами. Мы видим потенциал в этой области и стремимся развиваться. Наша новая сеть салонов по уходу за кожей лица Faceology уже набирает обороты. Главной идеей проекта является неинвазивный уход за лицом. Наша компания стала первой на рынке по предоставлению комплексных услуг в этой сфере. 15 ноября в Москве, на Фрунзенской набережной, мы будем праздновать торжественное открытие второго салона Faceology.

В 2022 году мы предложим рынку новые франчайзинговые программы по проектам Faceology и «Шевелюр», поэтому с удовольствием приглашаю к сотрудничеству новых партнёров, которые оценят нашу корпоративную культуру и подход к развитию бьюти-бизнеса. «Объединяйтесь и развивайтесь вместе с нами!» – хороший слоган для будущего года!

Подготовила Дарья Бакарина

nly the one who refuses to lose will win! One of the fastest growing franchise networks of manicure and pedicure salons "Palchiki" was not only able to survive the crisis, but also to offer the market several new directions. Nina Litvinova, the vice-president of the Association of Entrepreneurs of the beauty industry, the public figure and the managing partner of the federal chain of manicure and pedicure salons "Palchiki" told us about the readiness for lockdown in 2020, about the corporate culture and plans for the future.



"UNITE AND EVOLVE WITH US!"

is the next year slogan of the chain of salons "Palchiki"

- Nina, how do you think. is crisis a time for opportunities?

– It's hard to give an unequivocal answer to this question! As the head of a franchise network, I view the current economic situation from a positive standpoint: it allows me to get feedback, which I use in analytics and for developing business strategies. But I am not denying that there are challenges and financial losses. The crisis is a test of resilience, it makes all the hidden flaws in business management obvious.

- How did the store network "Palchiki" survive the first lockdown?

- At the beginning of 2020, when lockdowns were introduced in the United States and Europe, our British colleagues warned us that such restrictions would definitely occur in Russia, although at that time there was no mention of closing businesses in Moscow at all. But we didn't leave it to chance, and by the end of March all of the partners of the store chain "Palchiki" were ready for the introduction of the lockdown. We worked through different scenarios of impending events and settled on an algorithm of steps for each. We even considered a plan of actions in case of raids on salons like the ones that happened in New York.

The next step on the way to keeping the business, specifically the partners and employees, was to establish constant online communication between them. We created a channel for keeping in touch on the social network Telegram and invited everyone who works with us there. Employees of the

managing companies ran various informative and entertaining rubrics daily: they performed morning exercises, gave psychological advice, shared cooking recipes, held contests and online excursions to historical sites of Moscow, and organized training sessions and training for professionals.

What kind of help did franchisees receive from the management company "Palchiki" during the crisis?

– It was quite difficult to cooperate with various authorities under the conditions of the lockdown, but we still achieved results. Managing Company LLC (OOO) "Palchiki" was the first company in the beauty industry that helped greatly to simplify the process of collecting documents to obtain subsidies from the government of Moscow. This allowed our franchisees to apply for financial support in time.

- Were there any losses?

- Despite all the efforts, there were losses. Two salons closed because the lessors did not make concessions to the partners. One salon had to change its location and rented a new area, but not for long: the former lessor quickly reconsidered the matter and asked for the salon to return. It was quite a funny incident

We are now recruiting for several salons, as some of the staff who live outside of the capital have not returned to work in Moscow. In this sense, I am grateful for the way the crisis has clearly defined with whom we have different paths to follow. I don't think that searching

for new employees will take a lot of time; we have a very good HR department and our own training center. I would like to express special gratitude to the key staff of technicians who have remained loyal to the brand. They are now taking on an additional workload. They have shown themselves to be true heroes, I really appreciate them!

- What guidelines do you follow when interacting with franchisees?

- We are constantly in touch with all the business partners. For me, the fate of each salon is important, regardless of who owns it. I do not differentiate salons into the ones that are ours and the ones that franchisees own, for me the network is a single organism, which requires attention at all levels. The reputation of the brand is above all, and it can be maintained only as a cohesive team. Caring about the well-being of the partners is the main principle of the network of salons "Palchiki"!

When it comes to internal brand policy, everything remains the same: we are attentive to our guests, demanding of the quality of services provided and clear in terms of pricing.

- How many new salons have you opened in 2021? How do you manage to convince people to enter the business in such an unstable situation?

– This year we opened four new salons, which means we didn't just survive, we also have grown! However, we do not have the goal of convincing someone to open a new salon. On the contrary, we often restrain our partners from expanding, because they don't always realize the complexity of managing multiple projects.

- What are your plans?

– We have a tradition: every year in November or December my colleagues and I get together and come up with a slogan for the next year. And then we try to implement all our plans within the framework of this slogan. The task of 2022 for the network of salons "Palchiki" sounds like this: "To increase the quality of services provided, to pay attention to the nuances!"

Looking ahead, the next step will be the development of the Beauty Court, in other words, a single space for hand care, facial care, and hair care. We can see the potential in this area and are striving to evolve. Our new network of salons called Faceology which specializes in facial treatment is already gaining momentum. The main idea of the project is non-invasive facial care. Our company has become the first in the market to provide comprehensive services in this area. On November 15, we will celebrate the grand opening of the second Faceology salon on Frunzenskaya Naberezhnaya in Moscow.

Эльнара Авакян, «Регион»: «ТЕМА ЯРМАРКИ ОСТАЁТСЯ АКТУАЛЬНОЙ!»

«Ехал из ярмарки ухарь-купец...», «Ой, полна, полна коробушка, есть и ситцы и парча...» — встретишь ли среди нас не знающего этих песен и не готового подпеть сейчас же следующую строчку? И «Коробейники» или «Ухарь-купец» не зря считаются в массах песнями народными (хотя слова первой принадлежат Некрасову, второй — Никитину). В народ ушла и современная песня о ярмарке из репертуара Валерия Леонтьева, помните: «Этой ярмарки краски, разноцветные пляски / Медовый пряник да воздушный шарик...» Подобная популярность песен о ярмарках говорит о том, что явление это глубоко народное, как встарь, так и поныне. Эльнара Авакян, руководитель компании «Регион», знает всё и о старинных, и о современных ярмарках.



– Эльнара Манлесовна, вашу компанию «Регион» знают как организатора ярмарок, выставок и фестивалей в Москве и нескольких окрестных областях. А как вы пришли к этой деятельности? Откуда вы родом? При разговоре с вами становится понятно: дело это «ваше», оно вам по сердцу. Возможно, сыграла роль кровь, ведь для восточного человека базар – органичная часть древней культуры?

– Детство моё прошло в Грузии, в небольшом городе Цители-Цкаро. В 1803 году русский генерал Василий Семёнович, привлечённый необычайной красотой этого места, основал в юго-восточной части Кахетии военное укрепление, назвав его Царскими Колодцами. В 1921-м город переименовали в Цители-Цкаро, в переводе с грузинского «Красные Колодцы». Это название городок и носил до 1991 года.

Грузия для меня – это, прежде всего, впечатления детства: дом, друзья, виноградная лоза, солнце, горы... И знаменитое грузинское гостеприимство: застолья, красивая, вкусная и обильная еда, танцы, песни, многоголосье. Воспоминания об этом, безусловно, сыграли роль в моём мировосприятии, в творческом подходе к организации ярмарок. Ведь детские впечатления самые яркие, они навсегда откладываются в памяти.

– Ярмарка – часть прошлого России: она многие века была важной частью экономики страны. А что такое ярмарка XXI века? Почему она необходима, какое значение имеет в экономической жизни сегодня?

– Ярмарка – старинное слово, но оно и ныне ассоциируется всё с той же атмосферой праздника, народными гуляньями, яркими нарядами. А главное – с товарами, которые не встретишь в гипермаркетах. Посещение ярмарки и сегодня производит впечатление даже на самого искушённого покупателя!

Первые ярмарки появились ещё в XII веке и выполняли не только задачу сбыта и продажи, но и коммуникативную роль. На ярмарочном торжище люди обменивались новостями, узнавали, что творится за границей, разговаривали о новинках культуры и быта. Казалось бы, коммуникативную роль в современном мире полностью взял на себя интернет. Однако живого общения «продавец – покупатель» он не заменил и возможности пощупать, попробовать, примерить товар пока не предоставляет. Поэтому ярмарки и в наше время продолжают развиваться и в больших, и в малых городах.

Оглянувшись на прошлое, понимаешь, что Россия долго сохраняла традиционный уклад торговли и промышленности, главной деталью которого были ярмарки, дававшие экономике страны огромный импульс. Ведь подавляющее большинство населения страны составляло крестьянство, а производство, как правило, было мелким. Ярмарки давали мелкому производителю возможность заключения самостоятельных сделок. Этот фактор и в наше время остаётся очень актуальным. Ярмарки предоставляли также право свободного выбора партнёра, освобождая торговцев от разорительной зависимости от скупщиков. Тема ярмарки и её роль в развитии товарно-денежных отношений оставались, остаются и долго ещё будут оставаться актуальными. Главное, чтобы сегодня это понимали главы городских округов, не забывая, что именно там интегрируется микробизнес.

Сегодняшние ярмарки являются инструментом макроэкономической инвестиционной политики, обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют значительные финансовые потоки, принося к тому же дополнительный доход в бюджеты.

И в текущий экономический кризис ярмарки остаются необходимым инструментом поддержки микробизнеса, которому они выгодны из-за минимальных рисков и отсутствия затрат на сбыт. Они позволяют начинающим бизнесменам, фермерам,

ремесленникам представлять свой товар, заключать торговые сделки, получать новые рынки сбыта и свежие идеи.

Наша компания является коммутатором на площадке ярмарок: с одной стороны, мы даём производителям возможность заявить о себе, а с другой – приводим на площадку покупателей.

– Какие товары и продавцов каких категории можно встретить на современной ярмарке? Сами часто там что-то покупаете?

– Сегодня очень сложно чем-то удивить потребителя, но мы стараемся это делать! На наши ярмарки приглашаем талантливых дизайнеров, авторские бренды, монастырские подворья, фермеров, колоритных мастеров-ремесленников.

Я очень люблю приобретать на наших ярмарках неповторимые вещи и продукты.

Как отразилась на вашем бизнесе пандемия? Пришлось ли переформатировать деятельность в период самоизоляции?

– Наш бизнес вообще очень рискованный из-за непредсказуемости многих факторов. Мы зависим от локаций площадки, трафика, сезона, погоды, вкусов чиновников, даже от колебаний цен на нефть. Но конечно, ничто из перечисленного не оказало на нашу деятельность столь сильного пагубного влияния, как коронакризис! Ярмарки в период локдаунов не были запрещены, но работали больше на бумаге из-за самоизоляции целевой аудитории. Но компанию и отношения с нашими партнёрами нам удалось сохранить, в будущее мы смотрим с оптимизмом.

– Каковы планы компании?

– Необходимо поддержать уцелевших предпринимателей, производителей. Ставим цели масштабирования, роста, диверсификации. Продолжим идти по намеченному пути.

Подготовила Елена Александрова

Elnara Avakyan, Region: "THE THEME OF FAIR REMAINS RELEVANT!"

"The merchant went to the fair...", "Oh, the box is full, there are both chintz and brocade..." Can you find someone among Russians who doesn't know these songs and isn't ready to sing the next line right away? Both "Korobeyniki" and "The Good Merchant" are considered to be folk songs (although the lyrics of the first song belong to Nekrasov and the second – to Nikitin). The modern song about the fair, Valery Leontyev's hit, also spread around; don't you remember: "The iconic prints and dancers all around / A honey-gingerbread and a balloon..." The popularity of such songs about fairs suggests that fair as phenomenon is deeply rooted in the people, both in the past and in the present day. Elnara Avakyan, head of the Region company, knows all about both old fairs and modern ones.



- Mrs. Avakyan, your company Region is known as an organizer of fairs, exhibitions and festivals in Moscow and several surrounding regions. How did you come into this activity? Where are you from? A conversation with you makes it clear: this business is "yours", it is your passion. Probably it's a matter of blood: for an Oriental person bazaar is an organic part of ancient culture, isn't it?
- I spent my childhood in Georgia, in the small town of Tsiteli Tskaro. In 1803, a Russian general, Vasily Semenovich, attracted by the extraordinary beauty of the place, established a military fortification in south-eastern Kakheti, calling it Tsarsky Kolodtsy (King's Wells). In 1921 the town was renamed as Tsiteli Tskaro, which is translated from Georgian as "Red Wells". This name remained until 1991.

For me, Georgia means, above all, the emotions of my childhood: my home, my friends, the vine, the sun, the mountains and the famous Georgian hospitality: villages, beautiful, tasty and hearty food, dances, songs and polyphony. Those memories definitely played a role in my perception of the world and my creative approach to organizing fairs. Childhood impressions are the most vivid ones and they are always remembered.

- The fair is part of the past of Russia: it has been an important part of the country's economy for many centuries. And what is the fair in the 21st century? Why is it necessary, what significance does it have in economic life today?
- Yarmarka (a fair in Russian) is an old word, but it is associated with the same festive atmosphere, folk dances and brightly coloured garments, and, most importantly, with goods that cannot be found in hypermarkets. Even the most sophisticated buyer is still impressed by a visit to a fair!

The first fairs date back to the 12th century and fulfilled not only the role of sales and marketing but also that of communication. At the fair marketplace, people exchanged news, found out what was going on abroad, talked about the novelties of culture and everyday life. It would seem that the Internet has completely taken over the communicative role in the modern world. However, it has not replaced live communication "seller-buyer", and it does not yet provide the opportunity to touch and try on the product. Therefore, fairs continue to develop in our time both in large and small cities.

Looking back at the past, you realize that Russia for a long time kept the traditional way of trade and industry, the main detail of which were fairs, which gave the country's economy a huge impetus. After all, the overwhelming majority of the country's population was the peasantry, and the production, as a rule, was small. Fairs gave small producers the opportunity to make independent deals. This factor remains very relevant in our time. Fairs also offered a free choice of partners, freeing traders from ruinous dependence on middlemen. The topic of fairs and their role in the development of trade and monetary relations has been and will remain important. The vital thing for the heads of municipalities and districts is to be aware of this, and not to forget that it is in fairs that micro-businesses are being integrated.

Today's fairs are an instrument of macroeconomic investment policy, they provide market mobility, create the necessary information field, generate significant financial flows, and also bring additional income to the budgets.

During the current economic crisis, they remain an indispensable tool to support microbusinesses which can benefit from the low risk and zero distribution costs. They allow start-ups, farmers, and craftsmen to present their goods, make trade deals, get new markets and new ideas.

Our company is the hub of the fairs: on the one hand we give producers the platform to present themselves and, on the other hand, we bring buyers to the fairs.

- What kinds of products and traders can one encounter at a modern-day fair? Do you often go there yourself?
- It's very difficult to surprise consumers today but we try to do it! We invite to our fairs talented designers, designer brands, monk farmers, colourful artisans and craftsmen.

I love to buy unique items and products at our fairs.

- How has the pandemic influenced your business? Did you have to reformat your business during the lockdown?
- Our business is very risky in general because of many unpredictable factors. We depend on the location, the traffic, the season, the weather, the tastes of officials, even on oil price fluctuations. But of course none of the above has had such a dramatic effect on our operations as the corona crisis! Fairs were not banned during the lockdown period, but worked more on paper due to the self-isolation of the target audience. But we have managed to maintain the company and the relationships with our partners, and we look to the future with optimism.
 - What are the plans of the company?
- We must support the surviving entrepreneurs and manufacturers. We are aiming at scaling, growth, and diversification. We will continue to follow our plans.

Prepared by Elena Alexandrova



«ПОМОГАЕМ ДЕТЯМ СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ»

В сентябре 2021 года стартовал уникальный образовательный проект BUSINESSFOX®. Обучение в рамках проекта — это принципиально новый подход к каждому учащемуся, нацеленный на формирование человека, обладающего востребованными навыками и компетенциями, способного сделать осознанный выбор своего будущего. Рассказывает основательница проекта МАРИНА ШИЛКИНА.

ВUSINESSFOX® призван повысить уровень предпринимательской активности и финансовой грамотности в стране. Наша образовательная система «заточена» на подготовку ребёнка − на протяжении всего времени обучения − к единому государственному экзамену. Хорошо, ЕГЭ сдан. Но во взрослой жизни навык сдачи экзамена с выбором одного верного варианта из четырёх не пригодится.

Когда подростки оканчивают школу, мало кто из них может внятно ответить самому себе на вопрос: «Кем я хочу стать во взрослой жизни?» Мы их этому не учим, а это зона ответственности педагогов. Даётся всего по чуть-чуть: немного профориентации, немного практических навыков. Полноценной образовательной программы, связанной с финансовыми, юридическими вопросами, маркетингом и множеством других дисциплин, необходимых в профессиональной и особенно в предпринима-

тельской деятельности, в школе нет.

Мы такую программу как раз и создаём. Она уже имеет лицензию министерства образования и науки, единственная из подобных программ прошла защиту в Агентстве стратегических инициатив. Проходит оценка качества в Высшей школе экономики, Государственном педагогическом университете, готовится оценочное заключение министерства финансов. Это всё необходимо для внедрения программы на муниципальном уровне. Важно, что она может быть использована в любом образовательном учреждении.

Курс обучения рассчитан на тринадцать лет: с пятилетнего до восемнадцатилетнего возраста. Программа позволяет ребёнку не только осознанно выбрать профессию или сферу деятельности, но и выйти из школы человеком, подготовленным к жизни. В ходе курса он узнает сами профессии. Научится составлять бизнес-кейсы. Узнает,

что такое маркетинг и зачем он нужен. Обретёт актёрские навыки, которым в общеобразовательной системе вообще не уделяют внимания – и напрасно, ведь очень важно как можно раньше научить ребёнка правильно доносить свою позицию, выступать пред аудиторией, подавать себя и презентовать свои мысли.

Наша цель – растить грамотных специалистов, которые получают удовольствие от своего дела и поэтому стремятся развиваться, повышать свой профессионализм. Проект включает в себя три составляющие: это очное обучение, онлайн-платформа и интернет-магазин. В проекте, помимо опытных педагогов, участвуют менторы профессиональные наставники, обладающие всеми компетенциями и опытом для достижения отличных результатов в бизнес-образовании. BUSINESSFOX® - не просто краткосрочный курс, а грандиозный международный проект, нацеленный на полноценное дополнительное образование для детей и подростков от 5 до 18 лет.

Ученики BUSINESSFOX® узнают о более чем 600 профессиях, разовьют коммуникативные и творческие навыки. Образовательная программа поможет воспитать уверенных в себе личностей с лидерскими качествами, тем самым обеспечив им путь к успеху.

Во-первых, детям предлагают игровой формат обучения, который построен на практических занятиях. Во-вторых, занятия становятся для учащихся не только отличной школой, но и... источником заработка! Обычно ведь ребёнку долго говорят: «Ты должен хорошо учиться, чтобы потом хорошо зарабатывать». А тут он сразу понимает, каким образом может монетизироваться его усердие в обучении.

Как это работает? Ребёнок получает кешбэк от родительской платы за обучение: для дошкольников эта сумма составляет 100 рублей, для учащихся начальной школы – 500 рублей, для среднего звена – 700 рублей, для старшеклассников – 1000 рублей. Заработанные средства дети смогут потратить на покупку игр, модных аксессуаров, одежды и пособий в интернетмагазине проекта.

Сейчас такой программы нигде в мире нет. Открываются школы в Австрии, Германии, Испании, США и Дубае. То есть за границей проект продвигается активнее, чем в своём отечестве. Наверное, у нас программа повышения финансовой грамотности необходима как детям, так и родителям (ещё неизвестно, кому больше). Между прочим, с детьми куда интереснее говорить, они быстрее понимают суть того, что ты пытаешься до них донести, чем многие взрослые.

Мне кажется, что в нашей стране необходимо воспитывать именно многих родителей. Прививать им основы финансовой грамотности. Думаю, это обязательно получится, а помогут дети, проходящие обучение в проекте BUSINESSFOX®.



"WE HELP CHILDREN BUILD THE FUTURE"

September 2021, a unique educational project BUSINESSFOX® was launched. Training within the framework of the project is a fundamentally new approach to each student, aimed at forming a person who has the skills and competencies in demand, and who is able to make an informed choice for his or her future. We talked to the founder of the project MARINA SHILKINA.

BUSINESSFOX® aims to increase the level of entrepreneurial activity and financial literacy in the country. The Russian educational system is "sharpened" for preparing a child for the single state exam throughout the entire period of study. Well, the exam is passed. But in adulthood, the skill of passing the exam with the choice of one correct option out of four is not useful.

When teenagers graduate from school, few of them can clearly answer the question: "What do I want to do in adulthood?" We do not teach them this, and this is the area of responsibility of teachers. Only a little is given here: a little vocational guidance, few practical skills. The school does not have a full-fledged educational program related to

financial, legal issues, marketing and many other disciplines required in professional and especially in entrepreneurial activity.

We are creating such a program. It already has a license from the Ministry of Education and Science, it is the only one such program that has been protected by the Agency for Strategic Initiatives. It is undergoing quality assessment at the Higher School of Economics, State Pedagogical University, and an assessment report of the Ministry of Finance is being prepared. All this is necessary for the implementation of the program at the municipal level. It is important that it can be used in any educational institution.

The course of study is designed for thirteen years: from five to eighteen years.

The program allows the child not only to consciously choose a profession or field of activity, but also to leave school as a person prepared for life. During the course, they learn the professions themselves. Learn to write business cases. Learn what marketing is and why you need it. They will acquire acting skills, which are not given attention at all in the general education system – and in vain, because it is very important to teach children to correctly convey their position, speak in front of an audience, present themselves and present their thoughts as early as possible.

Our goal is to raise competent specialists who enjoy their work and therefore strive to develop and improve their professionalism. The project includes three components: face-to-face training, an online platform and an online store. In addition to experienced teachers, the project involves professional mentors who have all the competencies and experience to achieve excellent results in business education. BUSINESSFOX* is not just a short-term course, but a grandiose international project aimed at full-fledged additional education for children and adolescents from 5 to 18 years old.

BUSINESSFOX® students will learn more than 600 professions, develop communication and creative skills. The educational program will help develop self-confident individuals with leadership qualities, thereby providing them with a path to success.

Firstly, children are offered a playful learning format, which is built on practical exercises. Secondly, classes become not only an excellent school for students, but also... a source of income! Usually, after all, a child is told for a long time: "You must study well in order to earn good money later." And here they immediately understand how their diligence in learning can be monetized.

How it works? The child receives cashback from tuition fees paid by their parents: for preschoolers this amount is 100 rubles, for elementary school students – 500 rubles, for the middle level – 700 rubles, for high school students – 1000 rubles. The children will be able to spend the money earned on the purchase of games, accessories, clothes and manuals in the project's online store.

Now there is no such program anywhere in the world. Schools open in Austria, Germany, Spain, USA and Dubai. That is, the project is being promoted abroad more actively than in its homeland. Probably, our financial literacy program is necessary for both children and parents (it is not yet known who needs it more). By the way, it's much more interesting to talk to children, they understand the essence of what you are trying to convey to them faster than many adults.

It seems to me that it's necessary to educate many parents in our country. To teach them the basics of financial literacy. I think this will definitely work, and the children, who are studying in the project, will help.



– Елена Анатольевна, вы много лет прожили в Казахстане. Расскажите о национальном гостеприимстве казахских семей и вашей привязанности к культуре и традициям этой страны.

– Я живу в России уже более 25 лет, однако детские воспоминания о Казахстане до сих пор согревают моё сердце. Казахский народ – один из самых радушных, его культура щедра на обычаи, а гости в домах казахстанцев всегда почитаемы.

История казахского гостеприимства уходит корнями в далёкие времена, когда казахи были кочевниками. Они хорошо представляли себе все трудности, которые преодолевали путники в дороге, именно поэтому тепло встретить гостя в своей юрте было для них святой обязанностью. Странника всегда сажали у огня, чтобы он мог согреться, одаривали одеждой, вещами и досыта кормили.

Удивительно, но верность традициям сохранилась в казахских семьях до сегодняшнего дня, даже у тех, кто давно переехал из родной страны в Россию. Выходцы из Казахстана - большие патриоты, они бережно передают национальные обычаи из поколения в поколение. Меня часто приглашают на семейные казахские обеды, но я не перестаю восхищаться их вниманием к приглашённым: какие щедрые они накрывают столы, какое количество подарков дарят гостям! В качестве угощения казахские хозяйки подают достаточно простые блюда, но полезные и вкусно приготовленные. Это могут быть различные виды мяса с тестом, бешбармак и баурсаки, а также сладости и, конечно, чай. Их кухня и тёплое отношение к людям очень трогают: несомненно, нам всем есть чему поучиться у этого народа.

– Что отличает казахскую кухню от любой другой? В чём её изюминка?

– Как я уже говорила, казахстанцы верны своим устоям, поэтому, где бы они ни жили, они всюду ищут продукты для приготовления своих национальных блюд. В этом смысле магазины «Баурсак» становятся кладезем для выходца из Республики Ка-

«БАУРСАК» -

национальный вкус от лучших казахстанских производителей!

Основатель продуктовой сети магазинов «Баурсак» Елена Кондакова рассказала нам о многовековой культуре питания казахского народа и поделилась планами по развитию своей торговой сети в ближайшем будущем.

захстан, живущего на территории России. У нас есть абсолютно всё, к чему так привыкли казахстанцы: от редких сортов мяса до специй и сладостей.

Национальная казахская кухня очень ароматная, сытная и насыщенная белками, так как в наибольшем числе основных блюд присутствует мясо. Казахстанцы любят наваристые, жирные бульоны из баранины, конины и мяса козы. Самое популярное блюдо, которое является символом казахской кухни и встречается на любом торжестве. – бешбармак. Его готовят из мяса смешанных сортов, но чаще всего там присутствует баранина. Свежее, заранее просоленное мясо долго варят, затем добавляют овощи, а после крошат его на сваренное в том же бульоне тесто и посыпают луком. В разных областях Казахстана готовят по-своему, рецептура может существенно различаться. Есть способы приготовления бешбармака из рыбы, в основном такой вариант популярен в местностях, где присутствуют озёра, например на Балхаше.

- Насколько современные казахстанские производители продуктов сумели передать вкус многовековых рецептур национальных блюд?

– По моему мнению, коренные казахстанцы и выходцы из Казахстана – большие консерваторы. Они очень требовательны и придирчивы к еде, поэтому некачественные продукты в этой стране просто не приживутся. Для казахов имеют большое значение натуральные составляющие пищи, поэтому местные производители нацелены на создание полезных, традиционных и качественных продуктов, хоть им и приходится подстраиваться под общепринятую ценовую политику. В какой-то мере это не позволяет удешевлять продукцию и зарабатывать больше, но уважение и к себе, и к здоровью соотечественников для казахов в приоритете. С этой целью и был основан мой проект сеть продуктовых магазинов «Баурсак». Я хотела создать в городах России небольшие гастрономические островки для тех, кто ностальгирует по вкусной жизни в Казахстане.

В нашем каталоге представлены все категории продовольственных товаров: молочные продукты, в том числе знаменитый кумыс, колбасы из конины, кондитерские изделия, наивкуснейший казахский шоколад, лапша, выпечка и даже сувенирная продукция. Казахские продукты относятся к среднему ценовому сегменту, они не дороже продовольствия, которое представлено на прилавках обыкновенных московских магазинов.

– Как вы находите партнёров-производителей? Что для вас в приоритете при выборе нового поставщика для магазинов «Баурсак»?

– Раньше приходилось искать производителей самостоятельно и с каждым выстраивать взаимовыгодные отношения. сейчас имя сети «Баурсак» работает на меня: ежедневно на почту от производителей приходит масса предложений о сотрудничестве. Но не все до конца понимают специфику российского рынка, поэтому с кем-то мы находим компромисс и работаем, а с кем-то приходится расстаться.

– В чём видите свою миссию? Ведь «Баурсак» для вас больше, чем бизнес?

– Сеть магазинов «Баурсак» – моя жизнь, мой мир, мои каждодневные заботы, трудности и радости. Я произношу слово «Баурсак» больше 100 раз в день, как часто я шучу, это моя маленькая личная мантра.

– Расскажите о ваших планах. В каких ещё городах вы планируете пропагандировать натуральные продукты из Казахстана?

- На будущее я строю самые амбициозные планы: продвижение франшизы сети магазинов, открытие новых точек в Московском регионе, а также развитие оптовой торговли в сегменте деликатесов и молочных продуктов. Конечно, реализация этих планов потребует больших средств, но я уверена, что риск будет оправдан.

Подготовила Дарья Бакарина

BAURSAK –

the national taste from the best Kazakh producers!

Elena Kondakova, founder of the Baursak grocery shop chain, told us about the centuries-old food culture of the Kazakh people and shared her plans for developing her retail chain in the near future.



- Mrs.Kondakova, you have lived in Kazakhstan for many years. Tell us about the national hospitality of Kazakh families and your affection for the culture and traditions of that country.
- I have been living in Russia for over 25 years now, but I still have warm memories of my childhood in Kazakhstan. Kazakh people are one of the most hospitable peoples, their culture is generous with customs and guests in Kazakh homes are always respected.

The history of Kazakh hospitality goes back to the times when Kazakhs were nomads. They were well aware of all the difficulties which the travelers had to overcome on their way, that's why a warm welcome to the guest in their yurta was a sacred duty for them. The travelers were always seated by the fire so that they could get warm, they were presented with clothes and things and fed to their heart's content.

Surprisingly, but loyalty to traditions has been preserved in Kazakh families up to the present day, even among those who moved long ago from their native country to Russia. People from Kazakhstan are great patriots, they carefully pass down the national customs from generation to generation. I am often invited to Kazakh family dinners, but I cannot help admiring the attention they pay to their guests: how generous they are in laying the table, how many gifts they give to the guests! As a treat Kazakh hostesses serve fairly simple dishes, but healthy and tasty. These can be different kinds of meat with dough, beshbarmak and baursaki, as well as sweets and, of course, tea. Their cuisine and warm attitude to people is very touching: surely we all have something to learn from these people.

- What makes Kazakh food different from any other cuisine? What is its distinctive feature?
- As I have already said, Kazakhs are faithful to their customs, that's why, wherever

they live, they look everywhere for products to prepare their national dishes. In that sense Baursak shops become a treasure trove for people from the Republic of Kazakhstan living in Russia. We have absolutely everything the Kazakhs are so used to: from rare sorts of meat to spices and sweets.

Kazakh national cuisine is very flavorful, hearty and rich in proteins, as most of the main dishes contain meat. Kazakhs love rich, fatty broths of lamb, horsemeat and goat meat. The most popular dish, which is the symbol of Kazakh cuisine and can be found at any festivity, is beshbarmak. It is cooked from mixed kinds of meat, but the most common type is lamb. Fresh salted meat is boiled for a long time, then added with vegetables, and afterwards it is crumbled on the dough boiled in the same broth and sprinkled with onions. Different regions of Kazakhstan cook in their own way, the recipes can differ significantly. There are ways of making beshbarmak from fish, basically such variant is popular in the places where there are lakes, for example on Balkhash.

To what extent have modern Kazakh food producers managed to preserve the taste of centuries-old recipes of national dishes?

In my opinion, native Kazakhs and people from Kazakhstan are great conservatives. They are very demanding and picky about the food, so poor quality products will simply not take root in this country. Natural food components are very important for the Kazakhs, that's why local producers strive for the creation of healthy, traditional, and qualitative products, even though they have to adjust for the general pricing policy. To a certain extent, it does not allow to make cheaper products and earn more, but the respect to themselves and their compatriots" health is a priority for Kazakhs. This was the purpose for which my project was founded: a chain of grocery shops called Baursak. I wanted to create small gastronomic islands in Russian cities for those who are nostalgic for tasty life in Kazakhstan.

Our catalogue offers all categories of food products: dairy products, including the famous koumiss, horsemeat sausages, confectionery products, delicious Kazakh chocolate, noodles, pastries and even souvenir products. Kazakhstani products belong to the medium price segment; they are no more expensive than food which is presented on the shelves of ordinary Moscow shops.

- How do you find partner producers? What is a priority for you when selecting a new supplier for the Baursak shops?

– I used to have to look for producers independently and build mutually beneficial relations with everyone, but now the name of the Baursak chain works for me: every day I receive a mass of offers for cooperation from producers. But not everyone fully understands the specifics of the Russian market, so with some we find a compromise and work, and others we have to part with.

- What do you see your mission as? After all, Baursak is more than just a business to you?

– The Baursak shop chain is my life, my world, my everyday worries, difficulties and joys. I say the word "Baursak" more than 100 times a day, as I often joke, it's my little personal mantra.

- Tell us about your plans. In which other cities do you plan to promote natural products from Kazakhstan?

– I have the most ambitious plans for the future: to promote the franchise chain of shops, to open new outlets in the Moscow region, and to develop wholesale in the delicatessen and dairy products segment. Of course, implementing these plans will require a lot of money, but I am sure that the risk will be justified.

Prepared by Daria Bakarina

«ШВЕЙНАЯ МАСТЕРСКАЯ № 1» – АТЕЛЬЕ БУДУЩЕГО!

автоматизации документооборота до роботов-портных! Основатель и владелец одного из самых передовых ателье в России Евгения Кривошеева рассказала нам о современном взгляде на работу швейного предприятия, поделившись планами введения инновационного оборудования в рабочий процесс производства по пошиву штор и домашнего текстиля.

- Евгения, в представлении большинства людей ателье по пошиву штор небольшое предприятие, в котором отсутствуют какой-либо менеджмент и сервис. А что такое на самом деле современная швейная мастерская?
- Всё зависит от сегмента, в котором работает ателье. В большинстве случаев ателье это маленькие семейные предприятия, работающие с ограниченным количеством клиентов, проживающих в основном по соседству. И это относится как к шторам, так и к одежде. Отличие нашей мастерской в том, что мы не ограничиваем себя рамками одного района, и это позволяет нам работать как с юридическими лицами и отдельными дизайнерами-декораторами, так и с конечными клиентами.
- Из скольких отделов состоит «Швейная мастерская № 1»? И на чём специализируются эти отделы?
- Основа «Швейной мастерской № 1» это три цеха, которые находятся в разных городах. Основной работает в Наро-Фоминске, два дополнительных находятся в Москве и Обнинске. При выборе местоположения цехов учитывалась логистическая схема доставки материалов и готовых изделий, все они расположены вдоль одной федеральной трассы. Синхронизация работы цехов осуществляется за счёт применения программного обеспечения. Так как на рынке мы не нашли ПО, удовлетворяющее нашим потребностям, мы разработали своё. Клиентский отдел, бухгалтерия и отдел менеджмента полностью состоят из удалённых сотрудников, в этом смысле локдаун и переход на дистанционную работу доказали свою результативность. Многие менеджеры компании живут в самых отдалённых от Москвы городах, и как показывает опыт, это только увеличивает эффективность работы предприятия.

– Какие новые инструменты взаимодействия с клиентами вы используете в работе?

– У нас электронная система ведения заказов. Личный кабинет даёт клиентам возможность отслеживать статус заказа и следить за всеми этапами его выполнения.

Автоматизация и прозрачность рабочего процесса позволяют нам выстраивать с клиентами доверительные отношения. Ежегодно мы совершенствуемся, открываем новые возможности и функции, выходим на лучший уровень сервиса.

– Расскажите о новых трендах в сфере домашнего текстиля.

– Я не приверженец модного домашнего текстиля, по моему мнению, домашняя обстановка должна отражать характер и предпочтения клиентов, быть уютной, комфортной, приятной для глаз. Во время локдауна многие говорили о том, что им тяжело находиться у себя дома круглые сутки, потому что навязанные модой предметы интерьера быстро надоедают и начинают раздражать. Я склоняю своих заказчиков к тому, чтобы при выборе тканей они не гнались за веянием моды, а выбирали сердцем.

Правильно подобранный текстиль – с лаконичными линиями и из натуральных материалов – будет прекрасно дополнять интерьер. Сейчас производители тканей стремятся к экологичному производству сырья. По моему мнению, связь пространства, в котором живёт человек, с его аутентичностью – вот вечный тренд!

– Какова география ваших заказов и какие объёмы работы вы выполняете?

– «Швейная мастерская № 1» работает без ограничений по всей России. У нас есть постоянные клиенты в Крыму и Санкт-Петербурге, и они, невзирая на расстояния, предпочитают заказывать текстиль именно у нас.

До внедрения автоматизированного оборудования «Швейная мастерская № 1» производила 30-40 единиц индивидуальной продукции в день. Сейчас мы выросли примерно до 100 единиц, это около 25 тысяч в год исключительно индивидуальных заказов. Для наглядности: средний отель мы одеваем за пару недель.

– До пандемии вы часто путешествовали. Скажите, как эти поездки повлияли на вас и развитие вашего предприятия?

– Работа с текстилем требует постоянного вдохновения и обновления знаний, именно поэтому я много путешествовала по Европе, посещала различные выстав-



ки, перенимала опыт зарубежных партнёров. Англия открыла для меня новые горизонты: я разработала авторскую технологию по пошиву штор, вдохновившись мастерами, создающими мужские костюмы. Думаю, профессиональный рост без подобных поездок невозможен. Надеюсь, что в скором времени смогу снова посетить свою любимую выставку в Париже.

– Ещё одно отличие вашей мастерской – наличие портных-мужчин. В чём преимущество работы с сильным полом?

– Если окунуться в историю, изначально портными были именно мужчины, что до сих пор распространено в ряде стран, например в Израиле, Италии, Англии. В России сегодня сложно найти портных-мужчин, но среди наших мастеров такие есть. Во многом с ними гораздо проще работать. Ну и конечно, за мужчиной-портным наблюдать одно удовольствие! Это очень красиво!

– На каком этапе развития сейчас находится ваш новый проект по созданию элементов текстильного декора «Крижэ Декор»? И какие планы вы строите на будущее?

– Появление проекта «Крижэ Декор» связано с последними событиями. Во время первого локдауна мы лишились части мастеров: люди просто боялись выходить на работу. Нам ничего не оставалось, кроме как искать способы автоматизации производственных процессов.

«Швейная мастерская № 1» – первая российская компания, которая приобрела инновационный станок для создания ручных складок в шторах. Эффективность данного оборудования показала, что мы на верном пути, поэтому и дальше будем продолжать внедрять автоматизированное оборудование для изготовления элементов декора по проекту «Крижэ Декор». Наша основная задача – адаптировать автомат для массового пошива изделий к индивидуальным заказам, тем самым повысить качество продукции, сократить сроки изготовления и увеличить объёмы производства. Я считаю, что будущее нашей отрасли – в автоматизации большинства процессов!

Подготовила Дарья Бакарина

From automated document management to robot tailors! The founder and owner of one of the most advanced ateliers in Russia, Evgenia Krivosheeva, told us about her perception of a modern sewing enterprise, sharing her plans for the introduction of innovative equipment in the production process for sewing curtains and home textiles.

SEWING Workshop

ATELIER OF THE FUTURE!

- Mrs. Krivosheeva, most people think of a curtain sewing atelier as a small enterprise that lacks any management and service. But what a modern sewing atelier actually is?
- It all depends on the segment the atelier is dealing with. In most cases, ateliers are small, family-run businesses that work with a limited number of clients, living mainly in the neighborhood. And this applies to both curtains and clothing. What makes our workshop different is that we don't limit ourselves to one area, and this allows us to work with both legal entities and individual designer-decorators as well as the end clients.
- How many departments does Sewing Workshop № 1 consist of? And what do these departments specialize in?
- Sewing Workshop № 1 is not arranged in a simple way: the company's production department is divided into three workshops, which are located in different cities. The main one works in Naro-Fominsk, two additional ones are in Moscow and Obninsk. The location of the workshops has been chosen taking into account the logistics of delivering materials and finished products, all of them are located along the same federal highway. Synchronization of the workshops is achieved by the use of software. Since we couldn't find the software solution to satisfy our needs on the market, we developed our own. The customer, accounting and management departments consist entirely of remote employees; in this sense, the lockdown and switch to remote working has proven to be



effective. Many of the company's managers live in the most remote towns from Moscow, and experience shows that this only increases the efficiency of the company's work.

- What new collaboration tools do you use to interact with customers?
- We have an electronic system for managing orders. A personal account allows clients to keep track of the status of their order and monitor all the stages of its fulfillment. Automation and transparency of the work process allows us to build trustful relationships with our clients. Every year we improve, discover new opportunities and functions, and reach a better level of service.
 - Tell us about new trends in home textiles.
- I am not a fan of fashionable home textiles; in my opinion, home environment should reflect the character and preferences of customers, it should be cozy, comfortable, pleasing to the eye. At the time of the lockdown, many people said that they found it hard to be in their homes 24 hours a day, because fashion-imposed furnishings quickly bore them and become annoying. The right textiles of simple lines and natural materials will perfectly complement the interior. In my opinion, the integration of the space in which one lives with one's authenticity is a timeless trend!
- What is the geographical spread of your orders and what amounts of work do you usually do?

– Sewing Workshop № 1 works without any restrictions all over Russia. We have regular customers in Crimea and St. Petersburg, and they prefer to order textiles from us regardless of the distance. Before the introduction of automated equipment, Sewing Workshop № 1 used to produce 30-40 individual items a day. Now we have grown to around 100 units, that's around 25,000 exclusively individual orders a year. To illustrate the point: we dress the average hotel in a couple of weeks.

- You used to travel a lot before the pandemic. How have these trips influenced you and the development of your company?

– Working with textiles requires constant inspiration and up-to-date knowledge, that is why I have traveled a lot in Europe, visited various exhibitions, learned from the experience of foreign partners. England has opened new horizons for me: I have created my own technology for sewing curtains and suits, being inspired by the craftsmen who make men's suits. I think professional growth is impossible without such trips. I hope to be able to visit my favorite exhibition in Paris again soon.

- Another feature of your workshop is the presence of male tailors. What are the advantages of working with the stronger sex?

– If you go back in history, it was originally men who were tailors, which is still common in a number of countries, for example in Israel, France and England. Nowadays, it is difficult to find male tailors in Russia, but there are some among our specialists. In many ways, it is much easier to work with them. And of course, it is a pleasure to watch a male tailor! It is very beautiful!

- At what stage of development is your new project for creating textile decor elements "Krije Décor" now? And what are your plans for the future?

- The creation of the Krije Decor project is related to the latest events. After the first lockdown, we have lost some of our specialists: people were simply afraid to go to work. We had no choice but to look for ways to automate production processes.

Sewing Workshop № 1 is the first Russian company to get an innovative machine for creating "hand-made" folds in curtains. The effectiveness of this equipment has shown that we are on the right track, so we will continue to introduce automated equipment for the production of décor elements on the Krije Decor project. Our main objective is to adapt the machine for mass production of items to individual orders, thus increasing the quality of products, decreasing production time and increasing production volume. I believe that the future of our industry lies in the automation of most processes!



– Наталья Фаридовна, вы владелец бизнеса и специалист высшего класса с многолетним опытом работы в бухгалтерии. Скажите, что вас привело в науку?

Моё желание преподавать проявилось ещё в детстве, я очень любила помогать с домашними заданиями отстающим по разным предметам одноклассникам и сама обожала заниматься математикой. Однако после окончания школы я получила высшее образование в направлении, далёком от педагогики. Но жизнь всё расставляет на свои места: мой наставнический талант получил своё признание в работе с предпринимателями, которые обращались ко мне за консультациями по бухгалтерскому учёту. На некоторых встречах я долго объясняла клиентам все тонкости налогообложения и требования к бухгалтерскому учёту; до встречи со мной они не представляли, как самостоятельно подступиться к ведению документации. Этот опыт подтолкнул меня к началу новой профессиональной деятельности. С сентября 2021 года я стала преподавателем техникума. На сегодняшний день я обучаю студентов трём дисциплинам: «Бухгалтерский учёт», «Финансы и налоги» и «Анализ финансово-хозяйственной деятельности». У меня сразу два курса: второй и четвёртый, чему я несказанно рада, потому что получаю от этой работы большое удовольствие!

– Скажите, может ли человек, обладающий теоретическими знаниями, но при этом не имеющий фактического опыта работы с реальными клиентами, занимать должность преподавателя бухгалтерского учёта в учебном заведении? Способен ли он донести суть материала будущим специалистам в полном объёме?

– Я часто слышу от коллег, что бухгалтерский учёт должен преподавать практикующий бухгалтер, и охотно соглашаюсь с этим мнением. С преподавателем-практи-

Бухучёт: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НЕРАЗДЕЛИМЫ!

аталья Еременко — финансовый эксперт и владелец компании «Бухгалтерия как лекарство». С этого года бизнес-леди освоила новую профессию преподавателя и считает, что настоящий педагог просто обязан быть практиком! О сложностях и преимуществах работы со студентами мы узнали из первых уст.

ком процесс обучения проходит плодотворнее. Моя задача – быть для студентов максимально полезной. Я часто рассказываю им что-то интересное из своей предпринимательской карьеры, и не только из области бухгалтерии. Но при этом я осознаю, что мне недостаёт знаний по психологии, которыми зачастую обладают педагоги-теоретики.

– Какие инструменты вы используете в работе со студентами? Расскажите о своих методиках преподавания.

– Ясчитаю, что главное в преподавании – уважение. Несмотря на юный возраст студентов, я не допускаю в обращении к ним местоимения «ты». Я вижу в каждом из них личность, а они это чувствуют и отвечают мне тем же. Честно говоря, на данный момент не могу сказать, что владею определёнными методиками преподавания, но тем не менее в своих лекциях и практических занятиях я использую презентации, баскет-метод, мозговой штурм, круглые столы и деловые игры. Быть наставником – трудная работа, зато увлекательная и живая.

– Бухгалтерия – специальность, которой можно обучить любого человека? Вы сразу определяете по своим воспитанникам, кто из них будет успешен в профессии, а кто – нет?

– Я преподаю «Бухгалтерский учёт» не будущим бухгалтерам, а будущим предпринимателям. И эта задача, как оказалось, гораздо сложнее, чем обучение моих будущих коллег. Эта дисциплина требует от человека определённого набора личных качеств, без которых понимание бухгалтерского учёта практически невозможно. Когда я впервые познакомилась со своими студентами, то почти сразу определила для себя, кто будет хорошо воспринимать материал и получать хорошие результаты в процессе учёбы, а кому будет трудно. Прошло достаточно времени с первого занятия, и я убедилась, что не ошиблась в своих выводах.

– Наставничество, доверие и бизнес: допускаете ли вы своих студентов до реальных дел, которые ведёт ваша компания «Бухгалтерия как лекарство»? Проходят ли они практику в вашей организации?

– Практика будет обязательно: учебная и производственная. Я возьму к себе всех, кто этого пожелает. А в настоящее время у меня в компании трудится выпускник краснодарского колледжа по специальности «бухгалтерский учёт», юноша 19-ти лет. У него совсем нет опыта, только теоретические знания. Мы пока не доверяем ему серьёзные участки учёта, но у него есть куратор, который каждый день даёт ему новые задания, чтобы он набирался опыта.

– Педагогика, как, впрочем, и бизнес, требует от человека постоянной работы над собой. Какие ресурсы вы используете для поддержания уровня своих знаний?

– Для профессиональной деятельности я черпаю знания из разных источников. Каждый день изучаю обзоры судебной практики бизнеса: трудовые и налоговые споры. Обязательно мониторю судебные процессы, идущие в разных регионах, и провожу свою аналитику. Также постоянно слежу за тем, как меняется законодательство в части налогов.

Что для вас в приоритете: бизнес или передача профессионального опыта новому поколению?

– В приоритете, конечно, бизнес. Ему в этом году исполнилось восемь лет, но это только начало. У меня много планов, и я обязательно их реализую. А передача профессионального опыта – это скорее потребность поделиться знаниями, которыми я обладаю.

Какие профессиональные цели на ближайшее будущее вы для себя ставите как руководитель компании и как преподаватель?

– Мне нравится быть наставницей, и я хочу развиваться в этом направлении, став преподавателем вуза. Мой опыт показывает, что из стен институтов нынешние выпускники выходят «пустыми» и ничего не понимающими в профессии бухгалтера. А поскольку бухгалтерский учёт – неотъемлемая часть всех бизнеспроцессов, то хорошие бухгалтеры всегда будут востребованы, а значит, будут востребованы и талантливые педагоги.

Как руководитель бизнеса я имею две цели: масштабировать компанию, покоряя новые города, и сделать свой личный бренд «Бухгалтерия как лекарство» более узнаваемым.

Беседовала Дарья Бакарина

A atalia Eremenko is a financial expert and the owner of the Buhgalteria kak Lekarstvo (Accountancy as Remedy) company. This year the businesswoman has mastered teaching and believes that a real teacher must be a practitioner! We learned about the challenges and benefits of working with students first-hand.

- Mrs. Eremenko, you are a business owner and a top-class specialist with many years of experience in accounting. Can you tell us what has led you to science?

- My desire to teach manifested itself in my childhood, I loved to help my classmates, falling behind in various subjects, with their homework, and I myself adored doing maths. However, after graduation from high school, I received a university degree in the field unrelated to pedagogy. But life puts everything right: my mentoring talent gained recognition in working with entrepreneurs who turned to me for accounting advice. At some meetings, I spent a long time explaining the intricacies of taxation and accounting requirements to clients; until they met me, they had no idea how to start doing their own bookkeeping. That experience made me decide to start a new career. Since September 2021 I have been teaching at a technical college. Today I teach three subjects: Accounting, Finance and Taxes, and Business and Financial Analysis. I teach two courses at once: second and fourth, which is great pleasure for me, because I enjoy this work!
- What do you think, can a person with theoretical knowledge and no actual working experience with real clients teach accounting in an educational organization? Does he or she convey the full scope of the material to future professionals?
- I often hear from my colleagues that accounting should be taught by a reallife accountant, and I readily agree with that advice. The learning process is more productive with a practicing accountant. My job is to be as helpful as possible to my students. I often tell them something interesting from my entrepreneurial career, and not just from the accounting field. But at the same time, I am aware that I lack the knowledge in psychology that theoretical teachers often possess.
- What tools do you use with your students? Tell us about your teaching methods.
- I believe that respect is the most important thing in teaching. Despite the

Accounting: THEORY AND PRACTICE ARE INSEPARABLE!



young age of my students, I treat them as fully adult ones. I see each one of them as a person, and they feel it and respond accordingly. To tell the truth, I can't say that I have any particular methodology in teaching, but I use presentations, in-baskettests, brainstorming, round tables and business games in my lectures and classes. Being a mentor is hard work, but it's fun and lively.

- Is accounting a specialty that anyone can learn? Can you tell at once by looking at your students who will succeed in the profession, and who won't?
- I teach accounting not to future accountants, but to future entrepreneurs. And this task, as it turns out, is much more difficult than teaching my future colleagues. The discipline requires a certain set of personal qualities; without which it is practically impossible to understand accounting. When I first met my students I could almost immediately see who would be good at learning, and who would have a hard time. Enough time has passed since the first lesson, and I have become convinced that I was not wrong in my conclusions.

- Mentoring, trust and business: do you allow your students to get into the real business that your company is running? Do they get an internship in your organization?
- There will be compulsory internships: both academic and practical. I will invite anyone who wishes to join me. At the moment, I have a 19-year-old accounting graduate from the Krasnodar College working in my company. He has no experience at all, only theoretical knowledge. So far we have not entrusted him with serious areas of accounting, but he has a supervisor who gives him new tasks every day so that he can gain experience.
- Pedagogy, just like business, requires people to work on themselves all the time. What resources do you use to maintain your knowledge?
- I get knowledge for my professional activity from different sources. Every day I study reviews of business court practice: labour and tax disputes. I always monitor court cases from different regions and do my own analysis. I also regularly keep track of changes in tax legislation.
- What is your priority: business or transferring professional experience to the new generation?
- The priority, of course, is business. It turned eight years old this year, but this is only the beginning. I have a lot of plans, and I will certainly implement them. And the transfer of professional experience is more of a need to share the knowledge I have.
- What are your professional goals for the near future as the company leader and as a teacher?
- I like being a mentor, and I want to develop in that direction by becoming a university teacher. My experience shows that today's graduates come out of institutes "empty" and with no understanding of the accounting profession. And since accounting is an integral part of all business processes, good accountants will always be in demand, which means that talented teachers will also be in demand.

As the company leader I have two goals: to scale the company by conquering new cities, and to make my personal brand Buhgalteria kak Lekarstvo more recognizable.

• • •

• •

• •

• •

• • •

• • •

. . .

. .

. .

• •

. .

• •

• •

• •

• •

. .

• •

• • •

. . .

. . .

. . .

• •

• • •

• • •

. .

• •

• •

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

• •

• •

. . .

. . .

• • •

• •

• •

. . .

. . .

• • •

. .

. .

• • •



– Юлия, расскажите, когда впервые тема моды вызвала у вас интерес? Какую одежду вы носили в юности?

– Очень интересный вопрос! В потоке ежедневных забот совершенно нет возможности остановиться и подумать о таких приятных вещах, как детские воспоминания. Модная одежда всегда вызывала у меня большой интерес, особенно фирменная. Конечно, многое хотелось иметь, но не всегда была такая возможность.

– Что стало отправной точкой в создании собственного швейного производства?

- Фешен-индустрия и производство одежды - сложное направление, мне пришлось всему учиться самой: и разбираться в управлении, и составлять плановое производство, а также конкурировать с мировыми брендами, длительно присутствующими на рынке. Но всё это время мной управляло неопределимое желание создавать качественную фабричную одежду, которая находила бы отклик в душах людей! Я не могла выбрать для себя какую-то иную нишу, потому что мода – часть меня. Разнообразие стилей, моделей, их сменяемость и изменчивость увлекают меня и сегодня. Несмотря на руководящий пост в компании, я принимаю участие в разработке новых коллекций, привношу свои идеи и полностью отдаюсь творчеству. Мне нравятся энергия моды, её гибкость и вечная изменчивость!

ешен-индустрия непредсказуема. Фирму Riona сегодня хорошо знают как разработчика и производителя трендовой детской и подростковой одежды, хотя развитие эти направления получили по воле случая. В 2008 году Riona уверенно чувствовала себя в женском сегменте. Появления новых поставщиков тогда уже не происходило, все места были плотно заняты, и создать интерес к новому бренду было практически невозможно. Однако у Riona получилось. За её моделями выстраивались очереди, товара на всех желающих не хватало. Но когда оптовое направление закрылось, Riona, продававшая свои модели через дистрибьютора, осталась без клиентов. К тому времени в компании уже разрабатывали детскую одежду, но, так сказать, для общего развития и удовольствия. Она и стала спасением. Riona продолжила работать, не снижая мощности: около 20 тыс. изделий в год. С 2016 года начался выпуск одежды для подростков. 0 любви к стилю, о сплочённой команде семейного предприятия, о том, как удалось покорить сердца придирчивых тинейджеров, и планах на будущее рассказывает основательница и генеральный директор фирмы Riona Юлия Петрова.

«Нужно всегда заботиться и думать о тех, для кого ты работаешь! И дело не в изучении психологии покупателей, а в желании отразить в конечном продукте настоящие потребности людей. Когда модели из новой коллекции пользуются успехом, это большое счастье!»

Генеральный директор компании Riona Юлия Петрова

– Расскажите о том переломном моменте в бизнесе, когда подростковая одежда стала основным направлением вашего бренда.

– Это был сложный период, мы находились в постоянном поиске верного решения. За это время попробовали всё, чтобы нивелировать эффект сезонности: шили школьные и новогодние костюмы, даже шапки. Работать всегда приходилось на огромной скорости и с большими затратами. Жили перспективой.

Когда начали разрабатывать и производить верхнюю одежду для подростков, пришлось одновременно придумывать много моделей, так как клиенты, которых мы уже завоевали в этом направлении, хотели иметь

большие коллекции. У подросткового сегмента есть интересная особенность – активная торговля ведётся две недели в году, и нужно иметь огромное количество товара к этому моменту.

Я сделала всё, чтобы войти в сегмент успешно: взяла отличного дизайнера, приобщила старшую дочь к разработкам моделей, разрабатывала сама, изо всех сил старалась сделать классный продукт. Нужно ещё было учитывать мнение родителей, искать совместимость с интересами подростков. У меня не было права на ошибку, только в случае точного попадания в модель можно выйти на точку безубыточности. Помогли знание потребностей подростков и понимание того, что им нужно.

Я привыкла заходить в уже занятые ниши за счёт предложения, которого никто не делает по причине сложности и трудоёмкости. Всё получилось. Продукт всем понравился и нравится неизменно уже много лет.

– Что вдохновляет вас на создание новых коллекций одежды для подростков? Где вы черпаете идеи?

– Смена сезона – уже вдохновение! Я понимаю, насколько важно обновлять гардероб и как новая красивая одежда заряжает и дарит людям положительные эмоции. Особенно это касается подростков, в юном возрасте одежда играет большую роль, она придаёт уверенности и отражает индивидуальность личности.

– Как вы отдыхаете?

– Я придерживаюсь мнения, что человек всегда должен трудиться. Поэтому мой отпуск – возможность выехать в рабочую командировку и получить дополнительные знания и вдохновение. Я никогда не останавливаюсь, постоянно думаю о работе и ищу способы выхода бренда Riona на новый уровень.

Поделитесь вашими планами на будущее.

– Следующий этап – сделать так, чтобы любимое дело приносило прибыль. Мне постоянно хочется уйти с головой в продукт, так как именно в разработке я чувствую себя максимально комфортно. Момент пришёл – проработаны ниши, есть понимание, что нам рады, ждут. Поэтому я начинаю готовить клиентов к расширению ассортимента и оповещаю о предстоящих задумках за полгода, а то и за год. Мы готовы приглашать инвесторов под прибыльный стабильный проект с готовыми контрактами от оптовых клиентов. Сегодня мы в процессе масштабирования бизнеса.

Подготовила Дарья Бакарина

. .

. .

. .

• •

• •

• •

• •

• •

• •

. .

• • •

. .

• •

• •

. . .

. .

•

. .

• • • • • •

. .

. .

• •

The fashion industry is unpredictable. Today Riona is well-known as a developer and manufacturer of trendy children's and teenagers' clothing, although the development of these areas was by happenstance.

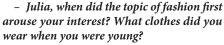
In 2008, Riona was feeling confident in the women's segment. No new suppliers were appearing at that time, all the places were densely occupied, and it was almost impossible to create interest in a new brand. But Riona succeeded. There were long queues for its models, and not enough goods to satisfy everyone. But when the wholesale business closed, Riona, which used to sell its models through a distributor, was left without customers. By that time the company was already developing children's clothes, but, so to speak, for overall development and pleasure. This was the salvation. Riona continued to work without reducing capacity – about 20,000 items per year. In 2016, the production of clothing for teenagers began.

Julia Petrova, the founder and general director of Riona, tells us about her love for style, the close-knit team of the family enterprise, about how she managed to win the hearts of picky teenagers, and about her plans for the future.

THE FIRM IS ON TREND!

"You should always care about those you work for! And it's not about studying the psychology of customers, but about wanting to reflect people's real needs in the final product! When models from a new collection are a success, it's a great happiness!"

Julia Petrova, General Director of Riona



– That's a very interesting question! In the flow of daily routine, there is absolutely no time to think about such pleasant things as childhood memories. Fashionable clothes have always been of great interest to me, especially branded ones. Of course, I wanted to have a lot of them, but I didn't always have such an opportunity.

- What was the starting point in creating your own clothing manufacturing business?

- The fashion industry and production of clothing is a complicated field, I had to learn everything myself - I had to understand management, make planned production, as well as compete with global brands that have been present on the market for a long time. But all this time I was driven by an indefinable desire to create high-quality factory clothing that would resonate with people! I couldn't choose any other niche for myself, because fashion is a part of me. The variety of styles, models, their changeability and fluidity is still a fascination for me today. Despite my managerial position in the company, I am involved in developing new collections, I bring my own ideas and I put my heart into this creative work. I love the energy of fashion, its flexibility and eternal changeability!

- Tell us about that critical point in the business, when teenage clothing became the main focus of your brand.

– It was a difficult period, we were in a constant search of the right solution. During that we've tried everything to offset the seasonality effect: we sewed school and New Year's outfits, even hats. We always had to work at great speed and with great expense. We lived by prospects.

When we started developing and producing outerwear for teenagers, we had to come up with many designs at the same time, because the clients we had already won over in this area wanted to have large collections. The teenage segment has an interesting feature – active trade takes place two weeks a year, and we need to have a huge amount of items by that time.

I did everything I could to enter the segment successfully: I hired a great designer, got my eldest daughter involved in model development, developed the models myself, and tried my best to make a cool piece. And I also had to take into account the opinion of parents, had to find compatibility with the interests of teenagers. I had no right to make a mistake, I could reach the break-even point only by making good models. Knowing and understanding the needs of teenagers helped.

I'm used to entering already occupied niches by making an offer that no one else makes due to complexity and laboriousness. It all worked out. Everyone liked the product. After many years it's still liked by many.



- What inspires you to create new fashion collections for teenagers? Where do you get your ideas from?

– The change of season is already an inspiration! I realize how important it is to renew a closet and how new nice clothes energize and bring people positive emotions. This is especially true for teenagers, at a young age clothing plays a big part, it gives confidence and reflects the personality of the individual.

- How do you rest?

– I hold the opinion that a person should always work. That's why my vacation is an opportunity to go on a business trip and get additional knowledge and inspiration. I never stop, I constantly think about work and look for ways to take the Riona brand to the next level.

- Share your plans for the future.

– The next step is to make the business I love profitable. I constantly want to throw myself into the product, because I feel most comfortable when I'm in developing it. The moment has come – the niches are developed, it's clear that we are welcome and are looked forward to. That's why I start to prepare customers for the product line expansion and notify them about the upcoming projects six months or even a year in advance. We are ready to invite investors for a profitable stable project with completed contracts from wholesale customers. Today we are in the process of scaling up the business.

Prepared by Daria Bakarina

О пользе купания малышей написано множество литературы, но особенно важным считается раннее плавание, которое способствует укреплению мышц новорождённых и их сердечно-сосудистой системы, повышению выносливости, закаливанию и формированию крепкого иммунитета. На здоровье маленьких жителей подмосковного Щёлково благотворно влияет центр раннего плавания «Бухта Барахта». Историю необычной «Бухты» нам рассказала Альмира Исянбаева — мама двоих детей, спортсменка, лауреат конкурса «Леди-бизнес Подмосковья — 2020», член Щёлковской торгово-промышленной палаты и владелец первого в городе бассейна для новорождённых и детей с ограниченными возможностями здоровья.



«БУХТА БАРАХТА»: спорт и здоровье с самого раннего возраста!

– Для меня «Бухта Барахта» – не просто бизнес, а воплощение мечты! В этом проекте я смогла реализовать себя и создать локацию, которой ранее в городе не было. Если говорить об истории центра, то он возник не так давно, в июле 2019 года. В том году мы с семьёй как раз переехали в подмосковный город Щёлково. Я являюсь мастером спорта России по кекусинкай, обладателем чёрного пояса (2-й дан), спорт для меня – это образ жизни. Для детей в качестве физической нагрузки я выбираю плавание. Плавание полезно абсолютно всем, за исключением редких медицинских противопоказаний. Мы с сыном начали посещать бассейн, когда ему исполнилось три месяца, эти занятия доставляли ему большое удовольствие. Кроме того, плавание способствовало укреплению здоровья и благоприятно воздействовало на нервную систему ребёнка. Отсутствие бассейна, ориентированного на раннее и грудничковое плавание в Щёлково оказалось для меня большой неожиданностью, так как заниматься оздоровлением и укреплением организма уже второго малыша здесь было негде. Это и стало для меня отправной точкой в решении открыть свой собственный



центр раннего плавания для грудничков и детей с ограниченными возможностями. Проект создавался четыре месяца, два из которых были потрачены на поиск помещения. Несмотря на боевой характер и большое желание создать свой бизнес, решение инвестировать деньги в проект далось мне нелегко, так как средства для будущего бассейна были взяты из личного бюджета семьи. Уверенности придавал прошлый профессиональный опыт, я хорошо понимала, как с технической точки зрения должен быть оснащён плавательный комплекс. С 2008 по 2015 год я работала специалистом в области технологического оборудования для спортивных объектов, в том числе бассейнов, в сфере спортивного строительства по федеральной целевой программе Министерства физической культуры и спорта РФ. С 2002 по 2008 год занимала должность тренера-преподавателя и заместителя директора по УВР в детскоюношеской спортивной школе. В период с 2004 по 2008-й я являлась исполнительным директором Федерации Кекусинкай Самарской области. Имею два высших образования: техническое и экономическое. Так что создание собственного бизнеса было логичным шагом в моём дальнейшем профессиональном развитии.

С момента открытия и до сегодняшнего дня к нам в центр раннего плавания «Бухта Барахта» пришло более 920 маленьких пловцов, многие из них стали нашими постоянными клиентами. Проведено больше 14 800 тренировок за 2,5 года. В нашем центре абсолютно всё продумано до мелочей! На данный момент у нас есть два бассейна: 3 и 5 метров, глубиной 1 м 20 см, с температурой воды 32-33 градуса и современной системой очистки воды и дезинфекции на основе растворов меди и серебра. Для удобства посетителей у нас есть просторная административная зона, безопасная игровая комната, система видеонаблюдения

и экран трансляции занятий для родителей, а также просторная аудитория свободного назначения для развивающих занятий. Нельзя не сказать о мерах по борьбе с распространением COVID-19: мы серьёзно относимся к поддержанию чистоты на территории бассейна и выполняем все необходимые требования Роспотребнадзора.

У нас работают тренеры-инструкторы с профильным образованием и большим опытом работы, которые каждые полгода проходят аттестацию и постоянно повышают свою квалификацию.

Центр раннего плавания «Бухта Барахта» в Щёлково предоставляет следующие виды услуг:

- индивидуальные занятия с тренером-инструктором для детей от двух месяцев до семи лет;
- занятия по системе «СПЛИТ» (родитель, тренер и двое детей из одной семьи одновременно находятся в бассейне);
 - гидрореабилитация для детей с OB3;
- групповые занятия «Мама и малыш», «Папа и малыш» (ограничение по возрасту детей до 2,5 лет);
- групповые занятия «Учусь плавать» (с четырёх лет) продолжительностью 45 минут;
- семейное плавание (двое взрослых и двое детей из одной семьи без инструктора);
 - развивающие занятия по рисованию;
 - занятия по робототехнике;
- консультации и занятия с логопедом-дефектологом;
- проведение различных мастер-классов для детей и взрослых.

Для постоянных клиентов у нас существует система лояльности, а также есть постоянно действующие условия и скидки для детей с особенностями развития и детей из многодетных семей. В нашем расписании предусмотрено время, когда дети с OB3 могут плавать абсолютно бесплатно.

Пока ребёнок плавает, родители отдыхают, наблюдая тренировочный процесс на экране видеонаблюдения в зоне ожидания. Ещё в нашем центре можно приобрести все сопутствующие товары для плавания.

В 2021 году я вошла в число социальных предпринимателей, участвую в различных конкурсах на получение субсидий и грантов для дальнейшего расширения. Моя миссия это забота о детях и пропаганда здорового и активного образа жизни с самого раннего возраста. В скором времени на территории Щёлковского района я планирую открыть новый современный бассейн для детей в возрастной категории до 12 лет, а также думаю о расширении географии компании. Буду делать всё возможное, чтобы открыть филиалы «Бухта Барахта» в ближайших городах нашего района. А пока ждём маленьких пловцов в нашем центре по адресу: г. Щёлково, ул. Шмидта, д. 5.

Подготовила Дарья Бакарина

uch literature is written about the benefits of bathing babies, but early swimming is considered particularly important, as it strengthens the muscles of newborns and their cardiovascular system, improves their endurance, hardens them and develops a strong immune system. Health of small residents of Shchelkovo, the Moscow region, is favourably contributed to by the early childhood swimming centre "Buchta Barahta". Almira Isyanbayeva, mother of two children, athlete, winner of the contest "Business Lady of Moscow region 2020", member of Shchelkovo Chamber of Commerce and Industry, owner of the first pool for infants and children with disabilities, told us the story of this unusual "bay" of Barahta.



- For me, Buchta Barahta is not just a business, but a dream realized! In this project I was able to express myself and create a location that had not previously existed in the city. If we talk about the history of the centre, it came into being not so long ago, in July 2019. That year my family and I had just moved to the town of Shchelkovo near Moscow. I am master of sport of Russia in Kyokushinkai and have black belt (2nd Dan), so for me sport is my way of life. As for children, I choose swimming as a physical activity. Swimming is useful absolutely to everybody, except for rare medical contraindications. My son and I started swimming when he was three months old and he really enjoyed it. In addition, swimming was good for his health and his nervous system. The lack of a pool, aimed at early and infant swimming in Shchelkovo turned out to be a big surprise, because there was nowhere to improve the health and strengthen the body of the second child. That was the starting point of my decision to open my own early childhood swimming centre for babies and children with disabilities. The project was four months in the making, two of which were spent looking for premises. Despite my ambitious nature and great desire to set up

BUCHTA BARAHTA:

sport and health since infancy!



my own business, the decision to invest in the project was not an easy one, as the funds for the future swimming pool were taken from my family's personal budget. I was encouraged by my previous professional experience and had a good understanding of how a swimming complex should be technically equipped. From 2008 to 2015 I worked as a specialist in the field of technological equipment for sports facilities, including swimming pools, in the field of sports construction under the federal target programme of the Ministry of Physical Education and Sports of the Russian Federation. From 2002 to 2008 I was a trainerteacher and Deputy Director of the School of Sports. From 2004 till 2008 I was Executive Director of the Samara region Kyokushinkai Federation. I have two higher educations: technical and economic. So the creation of my own business was a logical step in my further professional development.

Since opening until today, more than 920 little swimmers have come to our early childhood swimming centre, many of them have become our regular customers. In 2.5 years, more than 14,800 training sessions have been held. At our centre, absolutely everything has been thought out to the finest detail! Today we have two swimming pools: 3 and 5 m long, 1 m 20 cm in depth, with water temperature of 32-33 degrees, and a modern system of water treatment and disinfection based on copper and silver solutions. For visitors convenience, we have a spacious administration area, a safe playroom, a video surveillance system, and a broadcasting screen for parents, as well as a spacious multipurpose room for developmental activities. We have taken steps to combat the spread of COVID-19: we take the cleanliness of the pool area seriously and comply with all the necessary requirements of the Rospotrebnadzor.

Our swimming instructors are highly qualified and experienced, and they are certified every six months and continuously improve their qualifications.

The Early Swimming Centre Buchta Barahta in Shchelkovo offers the following services:

- Individual lessons with a trainer-instructor for children from two months to seven years;
- SPLIT lessons (a parent, a trainer and two children from one family stay in the pool at the same time);
 - Hydrotherapy for children with disabilities;
- Group activities "Mom and baby", "Dad and baby" (children's age is limited to 2,5 years);
- Group exercise "Learning to swim" (from the age of four) lasting 45 minutes;
- Family swimming (two adults and two children from the same family without an instructor);
 - Painting and drawing classes;
 - Robotics lessons;
- Consultations and lessons with a speech therapist and speech pathologist;
 - Various workshops for children and adults.

We have a loyalty system for regular customers, as well as permanent conditions and discounts for children with special needs and children from large families. Our timetable includes time when children with disabilities can swim for free.

While the child is swimming, parents can relax and watch their child's training on the video screen in the waiting area. Our swimming centre also offers all the swimming accessories you need to swim.

In 2021 I have joined the ranks of social entrepreneurs, and I participate in various competitions for subsidies and grants for further expansion. My mission is to take care of children and promote healthy and active lifestyle from an early age. In the near future I plan to open a new modern swimming pool for children up to the age of 12 in the Shchelkovo district, and I also consider expanding the geography of the company. I will do my best to open branches of Buchta Barahta in the nearest towns of our district. And meanwhile we are waiting for the little swimmers in our centre, 5 Shchelkovo, Schmidta street.

Prepared by Daria Bakarina



известные издания. И, к сожалению, статистика неумолима: каждый седьмой россиянин имеет патологии глаз. Наиболее распространённые болезни: близорукость, астигматизм, дальнозоркость, глаукома. Причины появления болезней всем хорошо известны: гаджеты, работа за компьютером, малоподвижный образ жизни. Несомненно, цифровизация – благо для человечества, но как же избежать столь неприятного побочного эффекта? Решение есть, и в этом смысле цивилизация тоже не стоит на месте: на сегодняшний день существует множество современных методик коррекции зрения, которые помогают справиться с той или иной проблемой. Число центров здоровья глаз ежегодно увеличивается благодаря растущему спросу, но добиться доверия пациентов — задача не из простых. Компания «ОНИКС» является примером многолетней работы в области офтальмологии и диагностики глаз в подмосковном городе Дмитрове. Ежегодно у врачей центра проходят лечение и консультации порядка десяти тысяч человек, особенное внимание здесь уделяют маленьким пациентам, ведь детская близорукость также ежегодно растёт: каждый третий школьник в России имеет нарушения зрения и оканчивает школу в очках. О внимательном отношении к пациентам, о методах коррекции зрения, не требующих хирургического вмешательства, о квалифицированных специалистах и докторах дмитровского центра охраны здоровья глаз «ОНИКС» нам рассказала Ольга Цуканова, генеральный директор и владелец компании.

Центр здоровья и охраны зрения «ОНИКС»:

«ВЫБИРАЯ НАС, ВЫ ВЫБИРАЕТЕ КАЧЕСТВО!»

- Офтальмологический центр «ОНИКС» - не просто рядовая оптика, мы имеем медицинскую лицензию, которая начиная с 2006 года даёт нам право заниматься лечением и коррекцией различных заболеваний глаз, – поясняет Ольга Гавриловна. – И около 80% наших клиентов – дети. В целях поддержки малообеспеченных и многодетных семей, а также пожилых людей и инвалидов в «ОНИКС» существует система скидок. Мы придерживаемся одного простого и естественного принципа медицины: помогать всем людям, независимо от их социального положения. Вся прибыль от деятельности предприятия идёт на приобретение новейшего оборудования и повышение квалификации специалистов, работающих в центре охраны здоровья глаз «ОНИКС».

Если говорить о возможностях центра, на сегодняшний день мы являемся медицинским учреждением полного цикла: пациент обращается в «ОНИКС» с определённой патологией, не требующей хирургического вмешательства. Далее он проходит ряд диагностических обследований, затем врач ставит диагноз и назначает лечение. Мы разрабатываем индивидуальные программы для коррекции нарушения зрения при различных патологиях, а также используем современные методы лечения близорукости и косоглазия. Имеющееся оборудование позволяет нам проводить следующую диагностику: исследование глазного яблока, бинокулярности зрения; определение центральной остроты зрения, периферического зрения; диагностирование близорукости, дальнозоркости, астигматизма; тонометрию. У нас есть кабинет охраны зрения для лечения детей с глазодвигательной патологией, врождёнными аномалиями развития глаз, а также собственная оптика и мастерская по изготовлению очков, оснащённая новейшим оборудованием и технологиями.

Без опытных докторов-офтальмологов самое передовое оборудование не при-

несёт пользы, поэтому я считаю, что наш коллектив - сердце медицинского центра «ОНИКС»! Мне повезло с командой, я ценю человеческие качества своих сотрудников: уважительное и внимательное отношение к людям и увлечённость профессией. Нельзя не отметить, что все они обладают большим опытом работы и постоянно повышают квалификацию в лучших медицинских учебных заведениях Москвы и Санкт-Петербурга. К докторам офтальмологического центра «ОНИКС» направляют пациентов на подбор очков из оптик со всего города и близлежащих районов. Наши специалисты-офтальмологи и оптометристы: Татьяна Анатольевна Омегова, Григорий Дмитриевич Кочергин, Надежда Александровна Караулова, Татьяна Борисовна Зуденкова, Людмила Викторовна Кашевская - профессионалы высокого уровня! Я благодарна своим сотрудникам за верную службу и любовь к своему делу, ведь именно от них зависит успех предприятия.

С точки зрения санитарных норм офтальмологический центр «ОНИКС» отвечает всем требования Роспотребнадзора, наши кабинеты и холл проходят постоянную санобработку. В центре имеются бактерицидные лампы, а также дезинфицирующие средства для мытья поверхностей. Для удобства и безопасности посетителей мы предлагаем воспользоваться бесплатными одноразовыми масками, перчатками и антисептиками.

Несмотря на кризис и нестабильность ситуации в связи с пандемией, офтальмологический центр «ОНИКС» продолжает свою работу и ежедневно оказывает помощь и поддержку людям с нарушением зрения. Мы являемся самым крупным центром здоровья и охраны зрения в Дмитровском и Талдомском районах и стараемся делать всё возможное, чтобы сохранить свою репутацию и доверие клиентов!

Подготовила Дарья Бакарина





ONYX Eye Health and Care Centre:

"CHOOSING US IS CHOOSING QUALITY!"

"The Onyx Eye Centre is not just ordinary optics, we have a medical license which, since 2006, has given us the right to treat and correct various eye diseases," explains Mrs. Tsukanova.

"About 80% of our clients are children. In order to support low-income families and families with many children, as well as elderly and disabled people, we have a system of discounts at ONYX. We adhere to one simple and natural principle of medicine: to help all people, regardless of their social status. All profits from the company's activities go towards the purchase of the most modern equipment and raising the qualifications of the specialists working at the ONYX Eye Health and Care Centre.

If we talk about the capabilities of the centre, today we are a full cycle medical institution: a patient comes to ONYX with a certain pathology that does not require surgical intervention. Then the patient undergoes a series of diagnostic tests, the doctor makes a diagnosis and prescribes a treatment. We develop individual programmes for correction of vision disorders in various pathologies as well as use modern methods of myopia and strabismus treatment. Our equipment allows us to perform the following diagnostics: tonometry, examination of the eyeball, binocular vision, determination of central visual acuity, peripheral vision, diagnostics of myopia, hyperopia, astigmatism. We have an eye care room for treating children with ocular pathologies and congenital eye abnormalities, as well as our own optics and eyeglass workshop, equipped with the latest equipment and technologies.

No advanced equipment would do any good without experienced ophthalmologists, so I believe that our 11 M yopia is a disease of the 21st century!" – such headlines feature popular publications. Unfortunately, the statistics is relentless: every seventh Russian has an eye disease. The most common diseases are myopia, astigmatism, hyperopia and glaucoma. The reasons are well known: gadgets, computer work, low-mobility lifestyle. Digitalization is undoubtedly a benefit to humanity, but how can we avoid these unpleasant side-effects? There is a solution; the civilization does not stand still in this sense: today there are many modern techniques of vision correction, which help to cope with different problems. The number of eye health centres increases annually due to the growing demand, but it is not an easy task to gain the trust of patients. Onyx is an example of the long-term work in the field of ophthalmology and eye diagnostics in the town of Dmitrov near Moscow. Every year about ten thousand people are treated and consulted by doctors of the centre; special attention is paid here to little patients, because myopia in children also grows every year - every third Russian schoolchild has eyesight problems and graduates from school with glasses. Olga Tsukanova, CEO and owner of the company, tells us about the attentive attitude towards patients, about methods of eyesight correction which do not require surgery, about qualified specialists and doctors of the ONYX Eye Health Centre in Dmitrov.

team is the heart of ONYX Medical Centre! I am lucky with my team, I appreciate human qualities of my staff: respectful and attentive attitude to people and passion for their profession. It is worth mentioning that all of them have great experience and they constantly improve their qualification in the best medical schools in Moscow and St. Petersburg. Patients from all over the city and the surrounding regions come to the doctors of the ONYX Eye Health and Care Centre for eyeglasses fitting. Our ophthalmologists and optometrists: Tatyana Omegova, Grigory Kochergin, Nadezhda Karaulova, Tatyana Zudenkova, Ludmila Kashevskaya - are highly qualified professionals! I am grateful to my staff for their dedicated service and love of their work, because it is on them that the success of the company depends.

In terms of sanitary standards, the ONYX Eye Centre meets all the requirements of the Rospotrebnadzor (the Federal Service for the Oversight of Consumer Protection and Welfare), and our rooms and lobby are regularly cleaned and decontaminated. The centre is equipped with bactericidal lamps and disinfectants for cleaning surfaces. For the convenience and safety of visitors, we offer free disposable masks, gloves and antiseptics.

Despite the crisis and the unstable situation due to the pandemic, the Onyx Eye Centre continues to operate and provides daily care and support to people with visual impairment. We are the biggest eye health and care centre in Dmitrovsky and Taldomsky regions and we do our best to keep our reputation and trust of our clients!"

Prepared by Daria Bakarina

Ольга Вилкова, «ВИЛЕНА»:

«МЫ НАУЧИМ БЫТЬ УСПЕШНЫМИ!»

Такой слоган детского центра выбран неслучайно. Действительно, здесь с малых лет развивают в ребёнке личность. Высококвалифицированные педагоги «ВИЛЕНА КЛУБА» с начала каждого занятия создают у ребёнка непреодолимую тягу к получению новых знаний. В центре осуществляется подготовка к школе, проходят развивающие занятия для малышей, занятия по английскому языку и многое-многое другое. Подробнее о деятельности детского клуба нам рассказала его основательница Ольга Вилкова.



– В каждом направлении образовательных программ мы формируем успешную личность и развиваем лидерские качества, – подчёркивает Ольга. – Утро для всего центра начинается с музыкального фитнеса и игровой деятельности. У нас есть комплексная подготовка к школе, которая включает четыре занятия по 30 минут. Занятия проводятся в игровой форме и предполагают переход из помещения в помещение и смену видов деятельности. Ежедневные обязательные занятия: развитие речи, математических навыков и мелкой моторики и подготовка к письму. Также проводятся занятия на выбор родителей: творчество, конструирование, английский язык, музыкальные занятия, хореография, вокал, актёрское мастерство, живопись, занятия с психологом и логопедом.

Знакомство с нашим центром у многих начинается задолго до того, как ребёнок собирается идти в школу. Мы проводим занятия с мамами и малышами «Я с мамой», на которых мама или папа вместе с малышом участвует в совместной музыкальной, хореографической деятельности и малыш учится правильно произносить звуки, слова и строить предложения.

С большим интересом наши родители посещают камерные интерактивные малышники и беби-спектакли.

Наши выпускники также не теряют связь с нами и с удовольствием после школы приходят на занятия по конструированию, английскому языку, в «Академию наук», где проводят опыты, в «Школу блогеров или журналистов», учатся живописи у художников или разрабатывать модели одежды и постигать азы 3D-моделирования у профессиональных дизайнеров.

Мы проводим дни рождения детей в увлекательной интерактивной форме, с использованием новейших разработок в области event.

У нас очень серьёзные требования к подбору сотрудников. Мы приглашаем людей с высшим образованием, творческих, готовых к развитию и обучению. Основной критерий приёма в наш центр – любовь к детям. Наша команда состоит из людей, которые понимают, что «ВИЛЕНА» – это островок счастливых детей. Педагоги работают на результат и чётко знают, как помочь ребёнку стать успешным. Наши дети – очень благодарные воспитанники. Они, как лакмусовая бумажка, определяют профессиональные и человеческие качества любого педагога.

Основная наша деятельность – подготовка к школе, и основной возраст детей – от 4 до 6 лет. Дети школьного возраста обучаются языкам, посещают образовательные и развлекательные мероприятия, подростки участвуют в танцевальных батлах и инженерных мастер-классах, играют в настольные игры.

Все клиенты, впервые переступившие порог центра, сразу же отмечают доброжелательную атмосферу. Первую экскурсию для каждого нового члена нашего клуба я провожу сама: знакомлю с историей его создания, показываю фотографии, как шло развитие клуба и как преобразились помещения, рассказываю родителям о ценности клуба и роли каждого, кто переступает порог нашего учреждения, в развитии и воспитании друг друга. «ВИЛЕНА» – это сообщество творческих людей: педагогов, детей, родителей. Все мы пропагандируем семейные ценности. Наша жизнь в «ВИЛЕНЕ» – а это именно жизнь, не работа – подчинена правилам, на которых строятся общечеловеческие отношения: «Гордись своей страной», «Будь честным», «Уважай родителей и старших», «Помоги слабому», «Поддержи друга в беде»!

Когда мы создавали этот центр в Чехове, руководствовались фразой А. П. Чехова: «В человеке всё должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли». Мы ежедневно вкладываем в занятия частичку своей души. Именно поэтому «ВИЛЕНА КЛУБ» – это не только получение дополнительного образования в красивой и современной обстановке. Главная цель «ВИЛЕНЫ» – воспитание успешного человека.

Сама история «ВИЛЕНЫ» началась с дерзкой идеи сделать мир лучше. То, что задумывалось как короткий рассказ, становится похожим на красивый роман. Мы пишем его с любовью к детям, с интересом к своему делу и смелой фантазией.

«ВИЛЕНА КЛУБ» находится в городе Чехове, ЖК «Виват», ул. Лопасненская, д. 3, на огороженной территории с большой детской площадкой. Каждый день с 9:00 до 20:00 наши двери открыты для вас!

Подготовила Эльвина Аптреева

Olga Vilkova, VILENA:

"WE TEACH HOW TO BE SUCCESSFUL!"

This slogan of the children's center was not chosen by chance. Indeed, here they develop personality in children from an early age. From the beginning of each lesson, highly qualified teachers of VILENA-CLUB create an irresistible urge for the child to acquire new knowledge. The center prepares for school, provides educational classes for kids, English lessons and much more. Olga Vilkova, the founder of the children's club told us more about its activities.

"We form a successful personality and develop leadership qualities in each direction of educational programs," emphasizes Olga.

"Every morning for the entire center starts with musical fitness and play activities. We have a comprehensive preparation for school, which includes 4 lessons of 30 minutes each. Classes are conducted in a playful way and involve moving from room to room and changing types of activities. Daily classes include: speech, math, fine motor skills development, and preparation for writing. Classes are also held at the choice of parents: creativity, construction, English, music, choreography, vocals, acting, painting, classes with a psychologist and speech therapist.

Many people begin to visit our center long before the child is going to go to school. We conduct "I'm With Mom" classes with moms and babies, in which mom or dad, together with the baby, participates in joint musical, choreographic activities and the baby learns to pronounce sounds, words and build sentences correctly.

Our parents attend interactive in-room baby shows with great interest.

Our graduates also don't lose touch with us and are happy to come to classes after school. They study design, English, go to the Academy of Sciences, where they conduct experiments, to the school of bloggers or journalists, learn painting from artists, or learn to develop clothing models and comprehend the basics of 3D modeling from professional designers.

We hold children's birthday parties in a fun and interactive way, using the latest developments in the event field.

We have very serious requirements for the selection of employees. We invite people with higher education, creative, ready for development and learning. The main criterion for admission to our center is love for





children. Our team consists of people who understand that VILENA is an island of happy children. Teachers work for the result and clearly know how to help a child become successful. Our children are very grateful pupils. They, like a litmus test, determine the professional and human qualities of any teacher.

Our main activity is preparation for school, and the general age of children is from 4 to 6 years old. School-age children learn languages, attend educational and entertainment events, teenagers participate in dance battles, engineering workshops, and play board games.

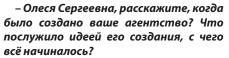
All clients who enter the center for the first time immediately notice the friendly atmosphere. I conduct the first excursion for each new member of our club myself: I introduce them to the history of its creation, show photos: how the club developed and how the premises were transformed, I tell the parents about the value of our club and the role of everyone who joins our institution in the development and upbringing each other. VILENA is a community of creative people: teachers, children, parents. We all promote family values. Our life in VILENA, and this is life, not work, is subject to the rules on which human relations are built: "be proud of your country", "be honest", "respect your parents and elders", "help the weak", "support a friend in trouble"!

When we created this center in Chekhov, we were guided by the phrase of Anton Chekhov: "Everything in a person should be beautiful: face, clothes, soul, and thoughts." Every day we put a piece of our soul into our classes. That is why VILENA-CLUB is not only about obtaining additional education in a beautiful and modern environment. VILENA's main goal is to educate a successful person. The very story of VILENA began with a daring idea to make the world a better place. What was meant to be a short story becomes like a beautiful novel. We write it with love for children, interest in our work and bold imagination.

VILENA-CLUB is located in the city of Chekhov, residential complex Vivat, st. Lopasnenskaya, 3, in a fenced area with a large playground. Our doors are open for you every day from 9:00 to 20:00! А гентство недвижимости Orange ведёт свою деятельность с 2013 года и является одним из лучших в Подмосковье. Компания оказывает квалифицированную помощь в подборе и покупке коммерческой недвижимости, жилья, в том числе в новостройках, коттеджей, земельных участков под различные нужды, поиске арендаторов и проведении сделок, активно работая как по Москве, так и по Московской области. О том, как появилась эта компания и как ей удаётся лидировать на рынке недвижимости, рассказала Олеся Рудакова, генеральный директор агентства Orange.

Олеся Рудакова:

«ORANGE ПОМОЖЕТ BO BCEX BOПРОСАХ, CBЯЗАННЫХ C НЕДВИЖИМОСТЬЮ!»



– Собственное предприятие у меня уже почти девять лет, но недвижимостью я занимаюсь намного дольше, порядка 17 лет. Путь, который привёл меня в этот бизнес, очень прост и вместе с тем интересен. Окончив университет, я нуждалась в улучшении жилищных условий, однако знакомого риелтора у меня не было. Довериться кому-то со стороны тогда было сложно, ведь недвижимость – самый дорогой финансовый актив, который был у меня, как и у большинства соотечественников... В итоге я занялась сделкой сама.

Осознав, какой это большой и интересный труд, постепенно стала расти в риелторской деятельности. Глядя на своих клиентов, я вспоминаю себя прежнюю, и у меня возникает желание провести для них сделку с таким же рвением, но помноженным на опыт и профессионализм. Я могу с уверенностью сказать, что основной идеей при создании Orange была помощь людям. Начиналось же всё с большого творческого пути. Для того чтобы стать полезной и компетентной для своих клиентов, я старалась учиться у лучших: у Владимира Димитриадиса по системе Майка Ферри, изучала «Формулу публичных выступлений» Радислава Гандапаса, проходила курсы Александра Санкина... В этом году я также повышала свою квалификацию. Например, через курсы Вероники Буняевой «Дивергентные продажи». Идея перманентного обучения является одним из принципов нашего коллектива, которые я заложила почти девять лет назад. В этом году мне удалось работать на двух международных конгрессах по недвижимости - в Сочи и Санкт-Петербурге, – где уже я выступила организатором для своих учителей.

– Orange является одним из лучших агентств недвижимости Подмосковья. Помимо членства в Российской гильдии риелторов и Гильдии риелторов Московской области, ваше агентство может похвастаться многочисленными победами в профессиональных конкурсах. Расскажите, как вашей компании удалось достичь таких успехов?

– Главный секрет успеха – команда. Ведь для того, чтобы найти время для своих выступлений на конкурсах профессионального мастерства, нужно быть уверенной в том, что предприятие будет работать без потери в качестве во время твоего отсутствия. Я стараюсь формировать коллектив, исходя не только из профессиональной компетенции сотрудника, но и его моральных качеств. Наша цель – помощь людям, мы должны проводить сделку так, как если бы объектом недвижимости была наша собственность. Мой коллектив разделяет эти взгляды.

К слову, о коллективе: в этом году мы открыли новое подразделение, которое работает с новыми сотрудниками. Мы расширяемся и хотим донести свои идеи и взгляды до тех, кто хотел бы связать свою работу с миром недвижимости. Интегрируются в работу компании и информационные технологии. Мы понимаем, что тренды, которые задаёт пандемия, долгосрочные, потому рассматриваем дистанционные методы работы и сопутствующие им инструменты именно как новые возможности, а не преграды в работе.

Немаловажно регулярно общаться со своими коллегами из других городов и регионов, набираться опыта. В этом мне помогают Гильдия риелторов Московской



области и корпорация «Мегаполис-Сервис». В обеих организациях я являюсь вице-президентом.

Ещё одно направление – общественная работа. В этом году мне поручили работу по направлению «недвижимость» в Щёлковской торгово-промышленной палате.

Многие предприниматели думают, что конкурсы банально сводятся к дипломам, которые можно повесить на стенку. Это не так. Чтобы даже просто достойно выступить на конкурсе, нужно серьёзно подготовиться, обладать высоким уровнем экспертности. Поэтому я стараюсь участвовать во всех престижных соревнованиях, а по их итогам стараюсь посмотреть на себя со стороны, делая определённые выводы и, конечно, занимая лидирующие позиции. На протяжении долгих лет мне удаётся оставаться лучшим риелтором на вторичном рынке.

– В Москве и области огромное количество агентств недвижимости. Что делает Orange конкурентоспособным?

– Клиентоориентированность. Мы не берём на себя больше, чем можем сделать. Также одна из наших фишек – доступное, но системное погружение клиента во все этапы нашей работы. Уже на первой встрече мы предлагаем клиенту ознакомиться с маркетинговым планом, который состоит более чем из 40 пунктов. Каждый риелтор еженедельно отчитывается перед своим клиентом, что также повышает градус доверия к нашей работе. Для нас это очень важно.

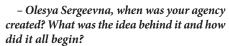
Итогом же нашей работы являются отзывы клиентов. С отзывами в мой адрес, кстати, можно ознакомиться на: youtube.com/c/олесярудакова.

Подготовила Эльвина Аптреева

Olesya Rudakova:

"ORANGE" WILL HELP IN ALL MATTERS RELATED TO REAL ESTATE!"

The real estate agency "Orange" was founded since 2013 and is one of the best in the Moscow region. The company provides qualified assistance in the selection and purchase of commercial real estate, housing, including new buildings, cottages, land plots for various needs, finding tenants and conducting transactions, actively working in Moscow and the Moscow region. Olesya Rudakova-general director of Orange agency told about how it appeared and how it manages to lead the real estate market.



– I have my own company for almost nine years, but I have been in real estate for much longer, about 17 years. The path that led me into this business is very simple and at the same time interesting. After graduation, i needed to improve my living conditions, but I did not know a realtor. To trust someone from the outside was difficult at the time, since real estate is the most expensive financial asset that I had, like most of my countrymen ... I ended up doing the deal myself.

Having realized what a big and interesting job it was, I gradually began to grow in real estate activities. Seeing my clients, I remember the old me, and I want to make a deal for them with the same zeal, but with experience and professionalism. I can say with confidence that the main idea in creating "Orange" was to help people. It all started with a big creative path. In order to become useful and competent to my clients, I tried to learn from the best: from Vladimir Dimitriadis according to Mike Ferry system, I studied "The Formula of public speaking" by Radislav Gandapas, took courses of Alexander Sankin... This year I also improved my qualifications. For example, through Veronica Bunyaeva's courses "Divergent Selling. The idea of permanent training is one of the principles of our team, which I laid down almost nine years ago. This year I managed to work at two International congresses on real estate - in Sochi and St.



Petersburg - where I already acted as an organizer for my teachers.

-Orange is one of the best real estate agencies near Moscow. In addition to membership in the Russian Guild of Realtors and the Guild of Realtors of the Moscow region, your agency can boast numerous victories in professional competitions. Tell us how your company has achieved such success?

– The main secret to success - the team. After all, in order to find time for their performances in professional competitions, you need to be sure that the company will work without loss in quality during your absence. I try to form a team based not only on the professional competence of the employee, but also on his moral qualities. Our goal is to help people, we must conduct the transaction as if the property was our own. My team shares these views.

Speaking of the team: this year we opened a new division that works with new employees. We are expanding and want to bring our ideas and views to those who would like to get involved in the real estate world. Information technology is also being integrated into the work of the company. We understand that the trends set by the pandemic are long-term, so we view remote working methods and related tools as new opportunities, rather than barriers to work.

It is important to communicate regularly with colleagues from other cities and regions, gaining experience. In this I am helped by the Guild of Realtors of Moscow region and Megapolis

Service Corporation. In both organizations I am the vice-president. Another area - social work. This year I was entrusted to work in the direction of "real estate" in Shchelkovo Chamber of Commerce and Industry.

Many entrepreneurs think that competitions are trivialized by diplomas, which you can hang on the wall. It is not. You have to be seriously prepared and have a high level of expertise to be worthy of just showing up at a contest. That's why I try to take part in all prestigious competitions, at the end of them I try to look at myself from the outside, making certain conclusions and, of course, taking leading positions. For many years I remain the best realtor in the secondary market.

-There are a huge number of real estate agencies in Moscow and the region. What makes Orange competitive?

- Client centricity. We do not take on more than we can do. Also one of our "chips" - affordable, but systematic immersion of the client in all phases of our work. we offer the client to get acquainted with the marketing plan, which consists of more than 40 items. And all this at the first meeting. Each realtor reports weekly to his client, which also increases the degree of confidence in our work. This is very important to us.

The result of our work is client feedback. Reviews for me, by the way, can be found on **youtube.com/c/olesyarudakova.**

Prepared by Elvina Aptreeva



М оя карьера в качестве руководителя началась в 20 лет: взяли меня на должность исполнительного директора – развивать этнографический комплекс. Этот опыт стал для меня просто бесценным, и я загорелась идеей: когда-нибудь создать и свой этнографический комплекс.

После этого я работала в выставочной компании, организовывала православные выставки в Доме Правительства: «Патриарх Возрождения», «Русский ренессанс». Также была арт-директором мозаичной мастерской «Вера», параллельно занимаясь изготовлением и росписью декораций.

Мне часто говорят, что я «страдаю» такой редкой в нашей стране болезнью, как трудоголизм, но... Просто я с самого начала знала, чем хочу заниматься и для чего тружусь практически круглосуточно.

Школа «Ретро» является детищем моих родителей. Идея её возникновения появилась ещё в 1987 году, и в основе лежали принципы «дворянского воспитания»: православие, патриотизм, служение Родине, чувство гордости за свою страну. Воспитанникам прививали понятия о чести, аккуратности и других качествах, связанных с высокой моралью.

Целых четыре года моя мама, Эльвира Викторовна, доказывала, что концепция школы не в том, чтобы «расслоить общество», а в том, чтобы взять всё лучшее из золотого века России, когда творили Пушкин, Лермонтов и другие гении. Взять, чтобы привить это нашим, современным детям. Она хотела предоставить детям возможности для всестороннего развития, учитывая при этом особенности каждого ученика.

За 30 лет работы школа «Ретро» выпустила не одно поколение учеников. Они поступают в ведущие университеты России и мира. В 2020 году по результатам ЕГЭ школа вошла в число 100 лучших в России, заняла 34 место. А ещё «Ретро» – в числе 30 лучших частных школ Москвы по версии Forbes Education.

Сама я в этой школе работать не планировала, потому что была достаточно успешной в других, более близких мне областях. Первое высшее образование у меня – художественное. Но обстоятельства порой сильнее нас... Умер отец, в школе произошла череда неприятных событий... Мама попросила меня помочь. Я поставила перед собой такие задачи: выучиться на педагога-психолога, а также на менеджера в сфере образования. Кроме того – понять, как при минимальном бюджете организовать рекламу.

Не вдаваясь в подробности, скажу только, что в тот период в школе было 80 детей, а сейчас их более 200 человек.

Ещё одной казавшейся невыполнимой задачей было удержать педагогов при той заработной плате, которую мы могли им тогда платить. Но всё возможно и всё получится, если есть желание и воля! Сегодня школа «Ретро» процветает, а я...

А у меня, наконец, появилась возможность развивать свой проект – мини-этнокомплекс «Доброжилово».



Elena Studenova, **Moscow private** school Retro:



Everything will work out if there is a desire and will!

Ty career as a leader began at the age of 20: they took me to the position of executive director - to develop an ethnographic complex. This experience became simply invaluable for me, and I caught fire with the idea: to create my own ethnographic complex.

After that I worked for an exhibition company: I organized Orthodox exhibitions in the House of Government - "Patriarch of the Renaissance", "Russian Renaissance". I was the art director of the Vera mosaic workshop, at the same time I was making and painting decorations.

I am often told that I "suffer" from such a rare disease in our country as "workaholism", but... I just knew from the very beginning what I wanted to do and why I work almost around the clock.

The school Retro is the brainchild of my parents. The idea of its origin appeared back in 1987, and it was based on the principles of "noble education": Orthodoxy, patriotism, service to the Motherland, a sense of pride in their country. The pupils were instilled with the concepts of honor, accuracy, and other qualities associated with high morality.

For four whole years my mother, Elvira Viktorovna, has been proving that the concept of the school is not to "stratify society", but to take all the best from the "Golden Age", Russia, when Pushkin, Lermontov and other geniuses worked. Take it to instill it in our modern children. She wanted to provide children with opportunities for all-round development, while taking into account the characteristics of each student.

For 30 years of work, the Retro school has graduated more than one generation of students. They enter the leading universities in Russia and the world. In 2020, according to the results of the Unified State Exam, the school entered the top 100 in Russia, taking 34th place. And also, Retro is among the 30 best private schools in Moscow according to Forbes Education.

I myself did not plan to work at this school, because I was quite successful in other areas closer to me. My first higher education is in art. But circumstances are sometimes stronger than us... Father died, a series of unpleasant events happened at school... Mom asked me to help. I set myself the following tasks: to study to be a teacher-psychologist, as well as a manager in the field of education. And besides, understand how to organize advertising with a minimum budget.

Without going into details, I can only say that at that time there were 80 children in the school, and now there are more than 200 of them.

Another seemingly impossible task was to keep teachers with the wages level that we had at that time. But everything is possible, and everything will work out if there is a desire and will! Today Retro is thriving, and I...

And I finally got the opportunity to develop my project – the mini-ethnocomplex Dobrozhilovo.

«ПАЛАЦЦО»:

ТВОРЧЕСКОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ГАРМОНИИ, КРАСОТЫ И УЮТА В ВАШЕМ ДОМЕ

Обустройство жилого помещения, производство мебели по индивидуальным дизайн-проектам – основные направления компании «Палаццо». Студия мебели уже больше десяти лет выполняет масштабные и смелые проекты под ключ. О самых интересных проектах нам рассказала основательница этой студии Елена Тощакова.

- Ваша команда работает с частными интерьерами. За долгие годы работы вы успели сформировать очень разнообразное портфолио. Можно ли говорить о наличии у вашей студии «авторского почерка»: любимых приёмов, цветовых сочетаний?
- Наши дизайнеры подходят ко всем вопросам основательно и всегда ставят клиента во главу угла, учитывая его особые пожелания и предлагая самые лучшие решения. Заказчики, со своей стороны, прислушиваются к нашему профессиональному мнению, а наш колоссальный багаж проектов даёт им понять, что нам можно доверять, мы с лёгкостью способны воплотить их мечты в жизнь.

Мы занимаемся обустройством квартир, домов. Из всего многообразия проектов сложно выделить любимый: в каждый из них мы вложили частичку души.



Что касается цветовых сочетаний в интерьере – здесь мы также опираемся на предпочтения заказчика, изучаем уникальность его семьи, ведь самым глобальным трендом в дизайне интерьеров является персонализация, в будущем интерьере должна отразиться уникальность его владельца.

– Из каких составляющих, на ваш взгляд, складывается изысканный интерьер?

– Я, как дизайнер, считаю, что интерьер должен быть гармоничным. Изысканный интерьер, в моём понимании, точно выверен по пропорциям, излучает теплоту и уют, но вместе с этим не перегружен деталями. Пространство должно быть удобно и грамотно спланировано. И конечно же, в нём должны быть свои «фишечки».

Над какими проектами вы сейчас работаете?

– Одна из наших интересных работ – проект детской комнаты для девочек, выполненный дизайнером Екатериной Красновской. Прекрасное и изысканное чувство стиля заказчиков подчёркивает нежная цветовая гамма, состоящая из пастельных оттенков: голубого, розового и белого цветов.

В комнате мы создали сказочный мир для маленьких принцесс, тщательно спроектировав и продумав каждую деталь. Все предметы мебели выполнены в необычном дизайне, они поражают сочетанием инженерной мысли и яркой образности.

Шкаф в виде замка – важная деталь, с помощью которой удалось подчеркнуть атмосферу волшебства.

Детская комната оформлена не только красиво, но и грамотно. Разделительным элементом помещения послужил большой стеллаж, на полках которого



разместились плюшевые игрушки и красочные книжки. Стеллаж делит комнату на две зоны, поэтому здесь маленьким хозяйкам своего королевства комфортно и отдыхать, и заниматься другими делами.

Экстравагантность форм эксклюзивной и красивой мебели, изготовленной на нашем производстве, завершает изящный образ современной детской комнаты.

– С каким заказчиком легче и интереснее работать: с тем, кто хорошо знает, чего хочет, или с тем, кто даёт полную свободу дизайнеру?

– И с теми, и с другими работать легко и интересно. Наша главная задача – понять заказчика, прислушаться к нему, суметь предложить профессиональные решения и идеи и, исходя из его ресурсов, сделать комфортное, функциональное и эстетичное помещение.

– В чём особенность «Палаццо» как студии мебели и дизайна?

– Прежде всего – наша студия уникальна командой, состоящей из технических и творческих специалистов, единомышленников, создающих красоту с душой. Производственные мощности нашего предприятия позволяют решать технически сложные вопросы. Наше предприятие устроено таким образом, что мы можем выполнить любой заказ.

Мне небезразлична репутация нашей компании и важно знать, что всё, что мы делаем, правильно, эстетично, удобно и приносит в семьи наших заказчиков радость и счастье.

Подготовила Эльвина Аптреева

PALAZZO:

THE CREATIVE
EMBODIMENT
OF HARMONY,
BEAUTY AND
COMFORT IN
YOUR HOME



Residential furnishing, furniture manufacturing based on individual design projects are the main directions of Palazzo company. The furniture studio has been implementing large-scale and challenging turnkey projects for more than ten years. The founder of the studio Elena Toshchakova told us about the most interesting projects.



- Your team deals with private interiors. You have managed to form a very diverse portfolio over the years. Is it reasonable to say that your studio has its personal touch - its favorite techniques, favorite color combinations?

- Our designers approach all issues thoroughly and always put the client first, taking into account his/her specific requests and offering the best solutions. For our customers' part, they consider our professional opinion, and our huge project portfolio lets them know that they can trust us and that we are easily able to make their dreams come true.

We are dealing with the furnishing of apartments, houses. Out of all the various projects, it's hard to single out a favorite one: we put our hearts in each one of them.

As for the color combinations in the interior, we also rely on the preferences of the customer, we consider the uniqueness of his/her family as the most global trend in interior design is personalization, and the interior should reflect the uniqueness of its owner.

- In your opinion, what are the components that make up an exquisite interior?

- As a designer, I believe that an interior should be harmonious. As I see it, an exquisite interior should have precise proportions, radiate warmth and comfort, but at the same time should not be overloaded with details. The space should be conveniently and skillfully planned. And, of course, it should have its own "cherry on top".

- What projects are you working on at the moment?

 One of our interesting projects is the project of the girls' nursery, made by our designer Ekaterina Krasnovskaya. The customers' beautiful and exquisite sense of style is emphasized by the gentle color scheme consisting of pastel shades: blue, pink and white.

In the room we have created a fairytale world for little princesses, having carefully designed and thought out every detail. All pieces of furniture are made in an unusual design, they are striking with a combination of engineering advances and bright imagery.

The closet in the form of a castle is an important detail, with the help of which

we managed to emphasize the atmosphere of magic.

The nursery is not only beautifully but also competently decorated. The separating element of the room is a large shelving unit, on the shelves of which plush toys and colorful books are placed. The shelving unit divides the room into two zones, so it is comfortable for the little queens of their kingdom to relax and do other things as well.

Extravagance of forms of exclusive and beautiful furniture made in our manufacturing plant completes the elegant image of a modern nursery.

- Which client is easier and more interesting to work with: the one who knows exactly what he or she wants, or the one who gives complete freedom to the designer?

- Both are easy and interesting to work with. Our main task is to take into account what the client wants, and to be able to offer professional solutions and ideas, and to make a comfortable, functional and aesthetically pleasing room based on the client's resources.

- What are the special features of Palazzo as a furniture and design studio?

- First of all, our studio is unique in having a team consisting of technical and creative specialists, like-minded people who create beauty putting their heart into it. The productive capacity of our enterprise allows us to solve technically complex issues. Our company is structured in a way that we can fulfill any order.

I care about the reputation of our company, and it is important to know that everything we do is correct, aesthetic and comfortable, and brings joy and happiness to the families of our customers.

Prepared by Elvina Aptreeva





Детский сад «Полянка»: ОТ РОЖДЕНИЯ ДО ШКОЛЫ — КОМПЕТЕНТНО И С ЛЮБОВЬЮ К ДЕТЯМ

«Полянка» — необычный детский сад: здесь следуют самым передовым тенденциям в педагогике, под его уютной крышей реализуется множество образовательных программ и проходят занятия различных, порой очень нетривиальных направлений. Обучение ребёнка начинается с самого раннего возраста и проходит по российской образовательной программе дошкольного образования в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом. В Наро-Фоминске сегодня действует несколько филиалов «Полянки» по адресам: ул. Шибанкова, д. 22; ул. Школьная, д. 1; ул. М. Жукова, д. 170А. Здесь реализуются современные прогрессивные программы подготовки детей к школе: ребятишек учат чтению, письму, счёту, английскому языку, им рассказывают об окружающем мире, прививают навыки общения с другими детьми.

Обо всех преимуществах «Полянки» нам рассказала руководитель детского сада Ирина Жорова, которая всю свою душу вкладывает в любимое дело.

– Ирина Вячеславовна, расскажите подробнее, какие программы, методики у вас практикуются, какие занятия проводите с воспитанниками?

– Наш детский сад работает по образовательной программе «От рождения до школы» под ред. Н. Е. Вераксы, предназначенной для детей различного возраста.

Во всех наших филиалах оборудованы просторные групповые комнаты, включающие игровую, познавательную и обеденную зоны.

Также детский сад «Полянка» реализует адаптированную основную общеобразовательную программу дошкольного образования для детей с ОВЗ (с задержкой психического развития [ЗПР]). Мы уделяем особое внимание таким деткам и в 2019 году открыли филиал на ул. Школьная, д. 1 для детей с ограниченными возможностями здоровья. Эта адаптированная программа включает в себя составление индивидуального маршрута для детей с задержкой психоречевого развития, расстройствами аутистического спектра и другими заболеваниями, при которых необходима корректировка психики. Созданная в «Полянке» развивающая предметно-пространственная среда помогает ребёнку отыскать область своих интересов, раскрыть потенциальные возможности, утвердиться в качестве здоровой и творческой личности.

У нас есть программа раннего развития для детей возрастом от года – ясли. Занятия в таких группах направлены на развитие мелкой моторики, сенсорной интеграции, коммуникативной деятельности.

С помощью нашей образовательной программы мы проводим раннюю диагностику для детей, имеющих задержки в развитии. В случае выявления каких-то проблем у ребёнка мы привлекаем таких специалистов, как дефектологи, нейропсихологи и логопеды.

– Самое дорогое, своих детей, современные родители стараются доверять только квалифицированным педагогам. А кто работает в «Полянке»? По каким принципам вы отбираете сотрудников?

– Коллектив отбирался на протяжении девяти лет. В нашем саду общеобразовательного направления работают педагоги, которые когда-то доверились нам и пришли из муниципальных садов. Сейчас неохотно идут в частные детские сады, и я очень благодарна за то, что они когда-то выбрали нас и не пожалели об этом.

Все наши сотрудники отличаются не только профессионализмом, но и большой любовью к детям.

Наши педагоги способны реализовать особые образовательные потребности детей с ОВЗ. Они создают психологическую, нравственную атмосферу, в которой особый ребёнок перестаёт ощущать себя «не таким, как все» и проживает счастливое детство.

Наши педагоги отличаются большим желанием работать с детьми с особыми возможностями развития. Они искренне хотят помочь таким деткам занять достойное место в обществе. Я и сама учусь на нейропсихолога, меня очень волнует тема коррекции психического развития ребёнка, к сожалению, актуальная сегодня как никогда.

– «Полянка» имеет большое количество наград, грамот и дипломов. Какие из них вам наиболее дороги?

– Мы всегда стараемся принимать участие в различных профессиональных конкурсах и не упускаем случая заявить о себе. У нас есть награды от Московской областной Думы, городского округа, торгово-промышленной палаты. Мы получаем льготное финансирование от Министерства образования Московской области и работаем по государственному партнёрству.

Если говорить о детском саде направленности «ОВЗ», то в Подмосковье мы единственные, кто имеет для детей с такими заболеваниями группы полного дня.

– Вероятно, у вас ещё очень много идей и планов? Поделитесь?

 - За время работы «Полянка» завоевала огромную популярность среди жителей Наро-Фоминска.

Что касается детишек с ОВЗ, их, к сожалению, становится всё больше, нужно сделать всё возможное, чтобы воспитание не было для их семей обузой. Педагогам нашего детского сада под силу адаптировать большинство из таких детишек к полноценной жизни.

В планах – открытие коррекционно-развивающего центра для особенных детей, для их всестороннего развития. В нём планируется функция обследования детишек и выявления отклонений в их психике на ранней стадии. Всё это позволит сделать жизнь малышей с особенностями развития, их родителей и семьи счастливее.

Подготовила Эльвина Аптреева



Kindergarten Polyanka:

FROM BIRTH TO SCHOOL – COMPETENTLY AND WITH LOVE FOR CHILDREN

polyanka is an unusual kindergarten: they follow the most advanced trends in pedagogy, under its cozy roof many educational programs are implemented and classes are held in a variety of, sometimes very non-trivial, areas. A child's education here begins at an early age and follows the Russian educational program of preschool education, in accordance with the Federal State Educational Standard. There are several branches of Polyanka in Naro-Fominsk today at the addresses: st. Shibankova, 22; st. Shkolnaya, 1; st. M. Zhukova, 170A. It implements modern, progressive programs for preparing children for school: children are taught reading, writing, numeracy, English, talk about the world around them, and instill communication skills with other children.

The head of the kindergarten Irina Zhorova, who puts her whole soul into her favorite work, told us about all the advantages of Polyanka.

- Mrs. Zhorova, tell us in more detail what programs, methods you practice, what classes do you conduct with pupils?
- Our kindergarten works according to the educational program "From birth to school", ed. N. E. Veraksy designed for children of different ages.

All our branches are equipped with spacious group rooms, including play, cognitive, and dining areas.

Also, the kindergarten Polyanka implements an adapted basic general educational program of preschool education for children with disabilities (mental retardation). We pay special attention to such children and in 2019 we opened a branch on Shkolnaya street, 1 for children with disabilities. This adapted program includes the preparation of an individual route for children with mental retardation, autism spectrum disorders and other diseases in which mental adjustment is necessary. opportunities to establish yourself as a healthy and creative person.

We have an early development program for children from the age of one year – a nursery. Classes in such groups are aimed at developing fine motor skills, sensory integration, and communication.

With the help of our educational program, we conduct early diagnosis for children with developmental delays. In case of revealing any problems in a child, we involve such specialists as defectologists, neuropsychologists, and speech therapists.

- Modern parents try to trust children, their most precious thing, only to qualified teachers. Who works at Polyanka? How do you select employees?
- The team was selected for nine years. In our general education facility there are teachers who once trusted us and came from municipal gardens. Now they are reluctant to go to private kindergartens, and I am very grateful that they once chose us and did not regret it.

All our employees are distinguished not only by their professionalism, but also by their great love for children.

Our teachers are able to meet the special educational needs of children with disabilities. They create a psychological, moral atmosphere in which a special child ceases to feel "not like everyone else" and lives a happy childhood.

Our teachers are distinguished by a great desire to work with children with special developmental opportunities. They sincerely want to help such children take their rightful place in society. I'm studying to be a neuropsychologist, I'm very worried about the topic of correcting the mental development of a child, unfortunately, it is more relevant today than ever.

- Polyanka has a large number of awards, certificates and diplomas. Which ones are most important to you?

– We always try to take part in various professional competitions and do not miss an opportunity to declare ourselves. We have awards from the Moscow Regional Duma, the city district, the Chamber of Commerce and Industry. We receive concessional financing from the Ministry of Education of the Moscow Region and work under government partnerships.

If we talk about a kindergarten with a disability focus, then in the Moscow region we are the only ones who have full-day groups for children with such diseases.

- You probably still have a lot of ideas and plans? Can you share them?

– During its operation, Polyanka has gained immense popularity among the residents of Naro-Fominsk.

As for children with disabilities, unfortunately, there are more and more of them, and everything possible should be done so that raising such children is not a burden for their families. The teachers of our kindergarten are able to adapt most of these children to a fulfilling life.

The plans include opening a correctional and developmental center for special children, for their all-round development. We plan examining children and identifying deviations in their psyche at an early stage. All this will make the life of kids with special needs, their parents and families happier.

Prepared by Elvina Aptreeva



– Светлана Викторовна, расскажите немного о себе. С какого направления вы начали свою деятельность по защите отечественного бизнеса в области права и оказанию содействия предприятиям в вопросах организации эффективного взаимодействия с государственными органами?

– Родилась и выросла я в московском районе Вешняки, окончила Финансовый университет при Правительстве РФ. С 2013 года – руководитель общественной приёмной депутата Государственной Думы РФ, помощник депутата Государственной Думы РФ на общественных началах. А в 2016-м стала штатным помощником депутата Госдумы В. В. Соболева, через два года – депутата Р. Ш. Хайрова.

В 2014 году вошла в УИК ВАО московского района Новогиреево. В настоящий момент являюсь членом Территориальной избирательной комиссии с правом решающего голоса района Вешняки. Также в 2014 году я была выдвинута кандидатом на выборах депутатов Совета депутатов МО Вешняки по избирательному округу № 5, в 2017-м – кандидатом в депутаты МО Перово по округу № 2, кандидатом в депутаты МО Новогиреево по округу № 1.

– И всё это время вы ведёте ещё просветительскую и благотворительную деятельность?

– Я являюсь автором ряда статей в журналах и периодических изданиях. А также в качестве волонтёра сотрудничала с областным фондом по взаимодействию с детьми-сиротами «Лучик детства», инициативными группами помощи беженцам с юго-востока Украины, благотворительным фондом помощи детям «Доброе дело». Имею партийную благодарность за плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ Российской Федерации.

сегодня у нас в гостях Светлана Ерхова — руководитель правового холдинга «Ерхова и Партнёры», успешный предприниматель с 20-летним стажем, помощник депутата Государственной Думы РФ, финансист и общественный деятель.

СВЕТЛАНА ЕРХОВА:

«ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ ГРАМОТНО И ЗАКОННО ПРЕОДОЛЕВАТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ — НАША ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ!»

 Вы давно занимаетесь законотворческой деятельностью. Расскажите об этом.

– Заниматься ею я начала ещё много лет назад, в частности – принимая участие в разработке проектов федеральных законов и предложений по изменению и совершенствованию российского законодательства. Как руководитель общественной приёмной депутата Государственной Думы Федерального Собрания РФ, я имею многолетний опыт в оказании эффективной помощи населению в урегулировании целого ряда острых вопросов, таких как пресечение действий (бездействия) со стороны органов законодательной, исполнительной и судебной власти, причинивших ущерб либо затруднивших доступ к правосудию. Много лет я осуществляла приём граждан и представителей бизнеса в целях организации содействия им депутатским составом Государственной Думы ФС РФ. В том числе с возможностью создания рабочих групп, личного вмешательства депутатов ГД, формирования депутатского запроса, то есть официального требования к органу государственного управления или должностному лицу, Правительству РФ, генеральному прокурору, руководителям исполнительных органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Помогала гражданам в вопросах восстановления их нарушенных конституционных прав и свобод, контроля за соблюдением законности и повышением эффективности работы государственных и административных аппаратов, пресечения незаконных действий или бездействия правоохранительных органов и силовых ведомств, превышения должностных полномочий. Приходилось также помогать в пресечении противоправных действий налоговых органов и взимания не предусмотренных законодательством сборов и платежей, а также препятствовать незаконному вмешательству в деятельность предприятий, созданию административных барьеров. В качестве руководителя общественной приёмной депутата ГД я организовывала комплекс мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами.

- Наряду со всем вышеперечисленным, вы ещё основатель и бессменный руководитель юридической фирмы и правового холдинга «Ерхова и Партнёры». Какие проблемы наиболее актуальны сегодня для отечественного бизнеса? Чем ваш правовой холдинг может содействовать деятельности предприятий?
- В настоящий момент основным акцентом деятельности нашей организации является оказание всесторонней правовой помощи отечественному бизнесу с момента регистрации юридического лица и на протяжении всего времени ведения коммерческой деятельности. В частности, мы боремся со злоупотреблениями со стороны фискальных органов, исполнители которых настолько рьяно сражаются за пополнение бюджета, что готовы скорее уничтожить бизнес, нежели упустить возможность реализовать потребность максимально пополнить бюджет.

К примеру, одним из механизмов препятствования ведению законной предпринимательской деятельности прямо с момента регистрации юридического лица миллионами энтузиастов отечественного предпринимательства, создающими рабочие места и пополняющими налоговую базу, являются злоупотребления со стороны сотрудников налоговых органов. В том числе и в части проверки достоверности сведений, указанных в ЕГРЮЛ в качестве адреса местонахождения исполнительного органа юридического лица. Наша организация существует уже более десяти лет и зарекомендовала себя как надёжная и стабильная компания с безупречной репутацией и собственными объектами нежилой недвижимости, предоставляемыми по договорам аренды с правом использования помещений в качестве почтового адреса, адреса местонахождения исполнительного органа юридического лица и с правом указания его во всех официальных документах.

Противостоять трудностям, с которыми вынужден сталкиваться бизнес при взаимодействии с государственными органами, грамотно и законно преодолевать административные барьеры – в этом и заключаются основной смысл и цель существования нашей организации! Today our guest is the head of the legal holding "Erkhova and Partners", a successful entrepreneur with 20 years of experience, the assistant of the State Duma deputy of Russian Federation, a financier and a public figure Svetlana Erkhova.



- Svetlana Viktorovna, tell us a little about yourself. From what direction did you start your activity in defending the domestic business in the field of law and assisting enterprises in organizing an effective interaction with the state authorities?
- I was born and grew up in the Veshnyaki district of Moscow, and graduated from the Financial University under the Government of the Russian Federation. Since 2013 I am the head of the public reception office of the Deputy of the State Duma of the Russian Federation, the assistant of the Deputy of the State Duma of the Russian Federation. In 2016 I became a full-time assistant of the deputy of the State Duma V. V. Sobolev, and two years later of the deputy R. S. Khairov.

In 2014 I was a member of the precinct election commission of the Novogireevo District of Moscow. Currently I am a member of the Veshnyaki District Territorial Electoral Commission with a casting vote right. Also in 2014, I was a candidate in the elections of deputies to the Veshnyaki Municipal District Council in constituency $N\!\!_{9}$ 5, in 2017 I was a candidate in the Perovo Municipal District $N\!\!_{9}$ 2 and a candidate in the Novogireevo Municipal District $N\!\!_{9}$ 1.

- And during all of this are you also engaged in educational and charitable activities?

 I am the author of a number of articles in magazines and periodicals. I also cooperated as a volunteer with "Ray of Childhood", the regional fund for interaction with orphaned children, the initiative groups helping refugees

SVETLANA ERKHOVA:

"HELPING THE BUSINESS TO SKILLFULLY AND LEGALLY OVERCOME ADMINISTRATIVE BARRIERS IS OUR MAIN GOAL!"

from the south-east of Ukraine, and "Good Cause", the charity fund for children. I have a commendation from the party for productive political activity, maintaining an active civil position and contribution to the development of the democratic foundations of the Russian Federation.

- You've been involved in law-making for a long time. Could you tell us about that?

- I started this activity many years ago, in particular, by participating in the development of draft federal laws and proposals for changing and improving Russian legislation. As the head of the public reception office of a deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation, I have many years of experience in providing effective assistance to the population in resolving a number of acute issues, such as the suppression of actions (inaction) by legislative, executive and judicial authorities that have caused damage or hindered access to justice. For many years I have been implementing the reception of citizens and business representatives in order to organize assistance to them by the deputies of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. Including the option of creating working groups, personal intervention of the State Duma deputies, forming a deputy's inquiry, i.e. an official request to a government body or an official body, the Government of the Russian Federation, the Prosecutor General, the heads of executive government bodies of territorial entities of the RF and local government bodies. I assisted citizens in restoration of their violated constitutional rights and freedoms, in control



of the compliance with law and improvement of efficiency of political and administrative machinery, in suppression of illegal actions or inaction of law enforcement bodies and uniformed agencies, the abuse of rank. I also had to help in suppressing illegal actions of tax authorities and charging extra-statutory fees and charges, as well as in preventing unwarranted interruption in the enterprise performance and the creation of administrative barriers. As the head of the public reception office of a deputy of the State Duma, I organized an action plan to investigate a number of high-profile criminal cases related to the uniformed agencies.

- Along with all of the above, you are also the founder and permanent head of the law firm and legal holding company "Erkhova and Partners". What are the most urgent problems for the domestic business today? In what ways can your legal holding company contribute to the activities of enterprises?
- At the moment the main focus of our organization is to provide comprehensive legal assistance to the domestic business from the moment of registration of a legal entity and throughout the entire period of commercial activity. In particular, we deal with abuses on the part of fiscal authorities, whose executors are so eagerly fighting for the budget replenishment that they are ready to destroy the business rather than miss the opportunity to realize the need to replenish the budget as much as possible.

For example, the abuse of tax administrators is one of the mechanisms for preventing legal entrepreneurial activity right from the moment of registration of a legal entity by millions of enthusiastic domestic entrepreneurs, who create workspaces and replenish the tax base. Including in terms of checking the reliability of information specified in the EGRUL as the address of the location of the executive body of a legal entity. Our organization exists for more than ten years and has gained a reputation of a reliable and stable company with an impeccable reputation and its own nonresidential properties provided under the lease agreements with the right to use the premises as a mailing address, the address of the location of the executive body of the legal entity and with the right to indicate it in all official documents.

The main point and purpose of the existence of our organization is to counteract the difficulties that business is forced to face in its interaction with government bodies and to skillfully and legally overcome administrative barriers!

Prepared by Daria Bakarina

ЗАЩИТА БИЗНЕСА СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ



Коллегия адвокатов города Москвы pklaw.ru

Ibi semper est Victoria. ubi Concordia est /PubliusSyrus