

11/102



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

12+

Ночи года 2020



+7(495)723 16
officerussia@ecocom.at
www.ecocom.at



ОЛИВЕР КАЙЗЕР,

генеральный директор Ecocom:

«МЫ ДАРИМ ВТОРУЮ ЖИЗНЬ И ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПОЛИГОНАМ»



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации поздравляю участников и победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2020».

Предпринимательское сообщество страны является основой развития любого государства и нуждается во всемерной поддержке, особенно в сегодняшнее непростое для экономики страны и бизнеса время. И я рад, что такую поддержку оказывает журнал Russian Business Guide, призванный содействовать развитию предпринимательства в стране и налаживанию широкого внешнеторгового сотрудничества.

Уверен, что консолидированные усилия предпринимательского сообщества приведут к становлению в Российской Федерации высокоэффективной, социально значимой рыночной экономики, а премия будет вносить свой достойный вклад в поддержку предпринимателей в их непростой работе.

Желаю всем вам больших успехов и дальнейшей плодотворной работы!

**Президент ТПП РФ
С. Н. Катырин**

Dear colleagues and friends!

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I express my congratulations to the participants and winners of the Russian Business Guide, People of the Year – 2020 Award.

The business community of a country is a basis for development of any state and requires all possible support, especially in the current challenging time for the economy and business. I am glad that such support is provided by the Russian Business Guide magazine, which is aimed at stimulating the development of entrepreneurship in the country and establishing an extensive foreign trade cooperation.

I am confident that the joint efforts of the business community will lead to the establishment of highly efficient, socially significant market economy in the Russian Federation, and the award will make a worthy contribution to the support of entrepreneurs in their difficult work.

I wish you all great success and further fruitful work!

**President of CCI RF
S. N. Katyrin**



Дорогие друзья!

Сегодня все мы стали очевидцами стремительных изменений, происходящих в мире. Эти перемены затрагивают каждого из нас, никого не оставляя в стороне. И первыми, кто принимает удар на себя, становятся предприниматели – как наиболее активная часть общества, всегда находящаяся в движении и в поиске новых идей.

Предпринимательский дух – черта активных людей, способных принять любой вызов, найти решение и взять ответственность на себя в любой ситуации.

Премия «Люди года», уже ставшая доброй традицией бизнес-сообщества, призвана воздать должное тем людям, которые благодаря своим идеям, силе, решимости, как первооткрыватели неизведанного, идут непроторённым путём и достигают поставленной

цели. Я убеждён, что предприниматель созидающий, создающий свой уникальный продукт, должен стать и непременно станет основой российской экономики, как это есть во всём мире.

Мы видим креативность российского предпринимателя, его открытость ко всему инновационному, желание осваивать новые знания, компетенции и технологии, и со своей стороны как Бельгийско-Люксембургская торговая палата мы всегда готовы поддержать инициативы, идеи и замыслы.

Искренне желаю вам успехов, покорения новых высот, интересных идей, проектов, роста и процветания! Здоровья вам, вашим близким и любимым людям! Берегите себя!

Генеральный директор Бельгийско-Люксембургской торговой палаты в России Олег Прозоров

Dear friends!

Today we all have witnessed the rapid changes taking place in the world. These changes affect each of us, leaving no one aside. And the first to take the hit are entrepreneurs – the most active part of society, those who are always in search of new ideas and progress.

The entrepreneurial spirit is a feature of active people able to take on any challenge, find a solution and take responsibility for any situation.

The People of the Year Award, which has already become a good tradition in the business community, is intended to pay tribute to those people who, thanks to their ideas, strength and determination, as the discoverers of the unknown, go the unbeaten path and achieve their goals. I am convinced that an entrepreneur who creates the own unique product must become and will certainly become the backbone of the

Russian economy as it happens worldwide.

We see creativity of Russian entrepreneurs, their openness to all innovations, desire to learn new knowledge, competencies and technologies. On behalf of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce we are always ready to support initiatives, ideas and plans.

I sincerely wish you success, conquering of new heights, interesting ideas, projects, progress and prosperity! Good health to you, and your nearest and dearest! Take care of yourselves!

Director-General of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia Oleg Prosorov



Уважаемые коллеги и партнёры!

Москва и Московская область – одна из крупнейших агломераций в мире, которая по праву также считается одной из самых инновационных. Наш регион стабильно находится в группе «сильных инноваторов» – регионов с индексом инновационного развития на 140% выше среднего по стране. Мы живём и работаем в одном из российских центров научных исследований, разработок и внедрения технологических инноваций в различных областях. Именно здесь предприятия быстро и внедряют наиболее эффективные пути применения новых технологий ведения бизнеса: платформенных облачных сервисов, интернета вещей, анализа больших данных, и других.

МТС как крупнейший российский провайдер цифровых услуг приветствует и активно поощряет инициативы московского бизнеса по внедрению новых технологий. Мы убеждены, что именно благодаря технологическому новаторству можно достичь дальнейшего развития экономики и общества в целом. Чтобы поддержать внедрение инноваций, в рамках премии «Люди года» МТС награждает компанию, которая, на наш взгляд, добилась наибольших успехов в технологическом развитии в 2019 году, специальным призом и желает успехов всем предприятиям нашего региона.

**Сергей Козерод,
директор департамента
по работе с бизнес-рынком
МТС в Московском регионе**

Dear colleagues and partners!

Moscow together with Moscow region are one of the biggest agglomerations in the world and at the same time one of the most innovative. Our area is constantly included into the group of “strong innovators” – regions with the innovation development index 140% above the average national index. We live in one of the Russia centers of scientific research, development and implementation of technological innovations in various fields. It is here that enterprises quickly implement the most effective ways of applying new business technologies: cloud services platforms, internet of things, big data analysis and others.

MTS, as the largest Russian provider of digital services, welcomes and actively encourages initiatives of Moscow business to implement new technologies. We are convinced that it is through technological innovation that further development of the economy and society as a whole can be achieved. To support the introduction of innovations, within the framework of the “People of the Year award” MTS awards the company, which, in our opinion, has achieved the greatest success in technological development in 2019 with a special prize, and wishes success to all the enterprises of the region.

**Sergey Kozherod,
Head of B2B and B2G Department
MTS Moscow Region**

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЛОЩАДКА

- ОЭЗ «Исток»
- ОЭЗ «Ступино Квадрат»

INDUSTRIAL SITE

- SEZ Istok
- SEZ Stupino Quadrat

ВЕДУЩИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ И МЕДИЦИНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РОССИИ

- АО «АКРИХИН»
- АО «БИОМИР сервис»
- ООО «Биосенсор АН»
- ООО «ПСК ФАРМА»

LEADING PHARMACEUTICAL AND MEDICAL MANUFACTURERS OF RUSSIA

- JSC AKRIKHIN
- BIOMIR Servis JSC
- Biosensor AN LLC
- LLC PSK FARMA

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ

- ООО «Эйлитон»
- АО «Коминвест-АКМТ»

INNOVATION BREAKTHROUGH

- Ailton LLC
- LLC AKMT Cominvest

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.

ЛУЧШИЙ БАНК МО – 2020

- Публичное акционерное общество БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

THE BANKING SECTOR.

THE BEST BANK OF THE MOSCOW REGION 2020

- Public Joint Stock Company BANK Vozrozhdenie

ПРОЕКТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО ARCHKON
- Архитектурное бюро Art&Brick
- ООО «Руспроект»

PROJECT ORGANIZATION

- Architectural Bureau ARCHKON
- Architectural Bureau Art&Brick
- RUSPROEKT LLC

ЛИДЕР ЖИЛИЩНОЙ КООПЕРАЦИИ. ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ МАСШТАБНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

- ЖК «Best Way»

THE HOUSING COOPERATION LEADER. FOR THE IMPLEMENTATION OF LARGESCALE AND SOCIAL PROJECTS

- Best Way Residential Complex

ИННОВАЦИОННЫЙ СТАРТАП

- ООО «Лоретт»

INNOVATION STARTUP

- LoReTT Ltd.

ФРАНШИЗА ГОДА

- «СУШИСЕТ»
- «Суши Wok»
- ООО «Спорт форум»
- АО «1 Ювелирная Сеть»
- «Городские Термы»

FRANCHISE OF THE YEAR

- SUSHISSET
- Sushi Wok
- Sport Forum LLC
- JSC 1 Jewelry Network
- Gorodskiy Termy

УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ООО «Профессиональная Группа Оценки»
- Московская коллегия адвокатов «Князев и партнёры»
- ООО «ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
- АНО «НЭБ» (Автономная некоммерческая организация «Национальное экспертное бюро»)

SERVICES FOR BUSINESS

- Professional Group of Appraisal LLC
- The Moscow Chamber of Lawyers – Kniazev and Partners
- TAXmanager (PERSONAL TAX MANAGEMENT LLC)
- ANO NEB (Autonomous Non-Commercial Organization “National Expert Bureau”)

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ООО «Вайландт Электроник»
- ЗАО «КАРБОН»

EQUIPMENT FOR BUSINESS

- Weilandt Elektronik Ltd.
- CJSC Carbon

ТРАНСПОРТ, ПРОИЗВОДСТВО И СЕРВИС

- Технический Центр «ВОЛИН»
- ООО «МЕРКАТОР ХОЛДИНГ»
- ООО «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус»

VEHICLE, PRODUCTION AND SERVICE

- Technical Center Volin
- Merkator Holding LLC
- Mercedes-Benz Manufacturing Rus LLC

ЭКСПОРТ ГОДА

- ООО «Точные поставки»

EXPORT OF THE YEAR

- Tochnye Postavki LLC

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

- ООО «УК «Виктория Эстейт»
- АО «Капитал-ПРОК»
- ЗАО «Матвеевское»
- АО «Щёлково Агрохим»

AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

- MC Victoria Estate LLC
- CAPITAL-PROK JSC
- ZAO Matveevskoye
- JSC Shchelkovo Agrokhim

МЕНЕДЖМЕНТ БУДУЩЕГО

- ООО «Фригогласс Евразия»

MANAGEMENT OF THE FUTURE

- FRIGOGLASS EURASIA LLC

ДРАЙВЕР ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ

- ФГБУ «Связист»
- Минкомсвязи России
- Группа компаний «Промышленные складские системы»

DIGITAL DRIVER

- FGBU Svyazist Ministry of Communications of Russia
- ISS Group – Industrial Storage Systems

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- ООО «Сетес Косметикс»

CONTRACT PRODUCTION

- Cetes Cosmetics Ltd.

МЕДИАБИЗНЕС

- «Инноваконтент»

MEDIA BUSINESS

- InnovaContent

ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Ассоциация «Росмедпром»

FOR CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF MEDICAL AND PHARMACEUTICAL INDUSTRY

- Rosmedprom Association

ЭКОЛОГИЯ

- ООО «Экоком»

ECOLOGY

- Ekokom Ltd.

ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ

- Светлана Бородин
- «ДомЭксКом»
- Алла Борисова
- «Поколение»

Ирина Прозорини PROZORINI Perfume

- Ирина Данилова, бизнес-тренер по социальному предпринимательству, коуч в психологии
- Надежда Шаповалова
- Группа компаний «ОСТОВ»

WOMAN IN BUSINESS

- Svetlana Borodina
- DomExCom
- Alla Borisova Generation
- Irina Prozorini
- PROZORINI Perfume
- Irina Danilova, business-trainer in social entrepreneurship, coach in psychology
- Nadezhda Shapovalova
- Ostov Group of Companies

WORLD BUSINESS GUIDE AZERBAIJAN

- Фаик Бабанлы
- «Сокар Россия»

WORLD BUSINESS GUIDE AZERBAIJAN

- Faik Babanly
- Socar Russia

БИЗНЕС ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ НАЦИИ

- Медицинская Корпорация RHANA
- Сеть стоматологических клиник «Эстет»
- Mitra Clinic

BUSINESS FOR THE HEALTH OF THE NATION

- RHANA
- Medical Corporation
- Estet Network of Dental Clinics
- Mitra Clinic

FASHION BUSINESS

- Модный дом STEFANIA

FASHION BUSINESS

- STEFANIA
- Fashion House

ЛЁГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

- ТМ «MONA LIZA»

LIGHT INDUSTRY

- ТМ «MONA LIZA»

ТРЕНДСЕТТЕР ГОДА

- Александр Александрович Малиновский

TRENDSETTER OF THE YEAR

- Aleksander Aleksandrovich Malinovsky

Оливер КАЙЗЕР:

«Рекультивация «Кучино» была сложной задачей, потому что заказчик-правительство потребовало провести работы в рекордные сроки»



Экологический кризис с каждым годом будет затрагивать всё больше людей. Одна из его причин – это загрязнение планеты мусорными отходами. Может, последствия сейчас напрямую и не касаются конкретных людей (они живут пока в таких условиях, что не замечают изменений), но в будущем проблема будет разрастаться и коснётся каждого.

Есосот занимается рекультивацией, реконструкцией и строительством полигонов твёрдых коммунальных отходов (ТКО). Компания дала вторую жизнь свалкам: «Александровский карьер», «Лесная», «Пасынково», «Малинки», «Хметьево». Последним её проектом стал полигон «Кучино». Есосот – единственная компания в России, в чьей компетенции – обезвреживание свалочного тела до конца его жизненного цикла, и у которой есть опыт и знания о том, сколько лет этот цикл продолжается, и какие технологические решения нужно предпринимать, чтобы обеспечивать полную экологическую безопасность полигонов. Как можно дать вторую жизнь этим объектам рассказал директор Есосот Оливер Кайзер.

– Оливер, расскажите, пожалуйста, в чём уникальность вашей компании по ликвидации мусорных полигонов?

– Ведение технологических разработок более 40 лет, в том числе в сотрудничестве с западными компаниями, имеющими 30-летний опыт в этой сфере, позволяет нам проводить рекультивацию и постэксплуатационное обслуживание, что и было сделано нами с полигонами Московской области и с одним – в Вологодской. Мы следим за химической наукой, технологическим прогрессом и внедряем новинки в нашу работу.

Любая свалка генерирует и образует вредные вещества в газовой и жидкой формах во время эксплуатации и потом ещё около 30–40 лет после закрытия. Поэтому после рекультивации жизненный цикл полигонов не заканчивается. Органика внутри продолжает разлагаться, и компания Есосот в постэксплуатационном обслуживании контролирует этот процесс и продолжает обеспечивать экологическую безопасность.

– Можно ли сказать, что рекультивация «Кучино» – самый сложный проект Есосот? Расскажите, пожалуйста, в чём особенность этого полигона?

– Это не только самый сложный объект Есосот, но и самый сложный мусорный объект в истории России. Он эксплуатировался с большими нарушениями: не было инженерных, очистных сооружений, дегазации. За годы существования свалка разрослась и стала превышать допустимые нормы удалённости от населённых районов, в результате чего жители близлежащих домов дышали вредным газом, у кого-то портилось здоровье. В ветреную погоду мусор заносило на жилые участки. Фильтрат с полигона попадал в грунтовые воды.

Рекультивация «Кучино» была сложной задачей, потому что заказчик – правительство в лице президента Владимира Путина и губернатора Московской области Андрея Воробьёва – потребовал провести работы в рекордные сроки. Рекультивацию затруднило и проведение Чемпионата мира по футболу в 2018 г. из-за постановления ограничить производство работ: экскавация проводилась с очень большими сложностями, чтобы исключить все риски появления запаха и точно обеспечить экологическую безопасность области и города.

– Как опыт работ Есосот с прошлыми объектами помог в работе с «Кучино»?

– К моменту начала рекультивации этого полигона компания Есосот имела 17-летний опыт работы, 12 лет из которых – в России. При выполнении работ на «Кучино» мы использовали примерно 70% технологий и оборудования, которые уже применяли в работе на других объектах Московской области: «Хметьево», «Тимохово». Имея опыт, мы могли учитывать специфику: наполнение полигона, образование свалочного газа и сточных вод, погодные условия, – чтобы адаптировать оборудование.

– Каким образом погодные условия влияют на рекультивацию?

– Вообще, все основные проблемы были связаны с большими дождевыми осадками и неустойчивыми морозами, особенно в прошлом году. Мы осуществляем много земельных работ. Грунты становились неустойчивыми, техника с трудом ездila по полигону. Невозможно было хотя бы 2 месяца зимой строить на твёрдом грунте из-за постоянно подтаивания снега.

– Расскажите, пожалуйста, поэтапно о проведении работ на «Кучино».

– На первом этапе были установлены инженерные очистные сооружения – системы сбора и очистки свалочного газа и фильтрата. Это было очень важно, потому что тем самым мы смогли сократить до минимума отрицательное влияние и на окружающую среду, и на население близлежащих населённых пунктов. Жители во время рекультивации не страдали или страдали очень мало по сравнению с теми неудоб-

ствами и проблемами, которые были у них раньше.

Далее сформировали «тело» полигона, срезали и уплотнили откосы, проложили габион по краям для защиты конструкции и прохождения атмосферных осадков.

Покрывные работы были проведены на третьем и четвёртом этапах. Именно тогда возникли большие сложности из-за погоды, но мы применяли очень современную строительную технику с GPS. Нам удалось быстро и чётко выполнить земельные работы именно так, как было запланировано.

Полигон сегодня выглядит не просто как засыпанный землёй холм – это строительный объект, на котором проложены дороги, система обслуживания, чтобы в дальнейшем население близлежащих районов могло использовать его в свою пользу как рекреативное место.

– Сейчас мусор изолирован и обезвреживается, а над его верхним земельным слоем правительство Московской области хочет сделать парк. Получается, что отходы под землёй так и останутся на своём месте. Экологично ли это? Что будет с ними через много лет? Почему их не отсортировали для переработки?

– Извлекать вторичное сырьё можно только из разделённого мусора. На «Кучино» поступали смешанные отходы – твёрдые бытовые и органические. Они лежали и со временем начали гнить. Из такого мусора можно извлекать только 5% полезных фракций. Больше невозможно, потому что, с одной стороны, неэкономично – потребовало бы огромнейших затрат, в том числе временных, а с другой – если



начать свалку перекапывать, разбирать, то выделится бы такое количество опасного газа, что почти вся Москва начала бы задыхаться.

Поэтому единственное, что можно было сделать с этим полигоном после закрытия – его рекультивация, полное изолирование от окружающей среды, установление очистных сооружений. Это экономично, целесообразно и эффективно. Мусор внутри будет прогнить, минерализоваться, превращаться в «серый компост».

После 30 лет покрывные материалы начнут портиться: будут появляться трещины, просадки. К этому времени вся органика будет мертва, «тело» полигона минерализуется, а вредные вещества перестанут выделяться.

После окончания рекультивации, которая завершилась в декабре 2019 г. мы продолжаем проводить постэксплуатационное обслуживание. Так как отходы полностью изолированы от окружающей

среды, а инженерные сооружения внутри полигона обеспечивают отвод газа, сточных вод и их очистку, на поверхность земли и под землю ничего вредного не выходит. Всё собирается герметично и обезвреживается. Думаю, через год-полтора после проектирования можно уже будет приступить к преобразованию этого полигона в парк.

– Проблема близлежащих свалок актуальна для россиян, особенно для жителей Подмоскovie. Горожане из Электростали, Ногинска, Серпухова и других городов часто жалуются на смрадный запах. Как вы считаете, сможет ли Россия в скором будущем совсем отказаться от свалок, а все существующие рекультивировать? Способны ли переработка мусора и сжигание отходов по имеющимся технологиям остановить наполнение полигонов?

– Безусловно, это долгий процесс. Согласно сегодняшней политике в России наравне со строительством мусоросжигательных и перерабатывающих заводов закрываются и рекультивируются полигоны. Этот процесс, к сожалению, идёт не совсем параллельно: больше закрывается, чем создаётся новое, и это приведёт в будущем к некоторым перезагрузкам определённых объектов.

В общем, процесс идёт более или менее параллельно. И я думаю, что лет через 10 он уже будет завершаться: заводы станут перерабатывать мусор или сжигать его, вырабатывая энергию и очищая дым от горения, а все полигоны в МО будут рекультивированы и находиться в постэксплуатационном обслуживании.

В России этот процесс идёт очень быстро по сравнению с Австрией, Германией, Францией, Италией. У них это заняло 20-30 лет.

**Беседовала
Лара Сергина**



Oliver Kaiser:

“Recultivation of Kuchino was a difficult task because the client – the government, demanded that the work should be done in record time”

The environmental crisis will affect more and more people every year. One of its causes is the contamination of the planet with waste. People may not be directly affected by the consequences right now - they live in such conditions that they do not notice changes. But in the future, the problem will grow and affect everyone.

Ecocom is engaged in reclamation, reconstruction and construction of landfills for municipal solid waste (TKO). The company has given a second life to landfills: Alexandrovsky quarry, Lesnaya, Pasyukovo, Malinki, Khmetievo. Its most recent project was the Kuchino landfill.

Ecocom is the only company in Russia, the competence of which is landfill body processing before the end of its life cycle. It has experience and knowledge of this cycle duration and technological solutions to ensure full environmental safety of landfills. Oliver Kaiser, CEO of Ecocom, told how landfill sites can be given a second life.



– Mr.Kaiser, could you please tell us what's unique about your landfill disposal company?

– More than 40 years of technological development, including cooperation with Western companies with 30 years of experience in this field, allow us to carry out reclamation and post-operational service, which was provided by us on landfills in the Moscow region and in Vologda. We keep an eye on chemical science, technological progress and introduce novelties to our work.

Any landfill generates and forms harmful substances in gas and liquid forms during operation and then about 30-40 years after its closure. Therefore, after reclamation, the life cycle of landfills does not end. The organic matter continues to rot and Ecocom controls this process in post-operational maintenance and continues to ensure environmental safety.

– Is it possible to say that Kuchino recultivation is the most difficult project of Ecocom? Please, tell us what is the peculiarity of this landfill?

– It is not only the most complicated Ecocom project, but also the most complicated garbage area in Russian history. It was operated with great violations: there were no engineering facilities, purification, degasification. Over the years, the landfill has grown and began to exceed the allowable distance from populated areas, as a result of which residents of nearby houses breathed harmful gas, some people lost their health. In windy weather, garbage was brought to residential areas. Filtrate from the landfill was absorbed into groundwater.

The Kuchino reclamation was a difficult task, because the client – the government



represented by President Vladimir Putin and the Governor of the Moscow Region Andrei Vorobiev – demanded that the work should be done in record time. Recultivation was also challenged by the 2018 FIFA World Cup due to the decree to limit the work – the excavation was carried out with great difficulty as it was necessary to eliminate all the risks of smell and to ensure the environmental safety of the region and the city.

– How did Ecom experience help in working with Kuchino?

– By the time the reclamation of this site began, Ecom had 17 years of experience, 12 years of which were in Russia. When working at Kuchino, we used approximately 70% of the technology and equipment already used at other sites in the Moscow region: Khmetyevo, Timokhovo. Having experience, we were able to take into account specifics: landfill filling, landfill gas and waste water formation, weather conditions to adapt the equipment.

– How does the weather influence reclamation?

– All major problems were related to high rainfall and unstable frosts, especially last year. We have done a lot of land reclamation work. The soil was getting unstable; the equipment was very difficult to drive on the landfill. It was impossible to build on solid ground for at least 2 months in winter because of constant snow melting.

– Please tell us step by step about the work at Kuchino.

– At the first stage were installed engineering treatment facilities – systems for collection and treatment of landfill gas and filtrate. It was very important, because by doing so we were able to reduce to minimum the negative impact both on the environment and on the population of nearby settlements. The residents experienced very little inconvenience and problems during the recultivation process compared to the ones they had before.

The landfill site body was formed, the slopes were cut and thickened, and the gabion was placed along the edges to protect the construction from rainfall.

The surface works were carried out in the third and fourth stages. It was then that the weather caused great difficulties, but we used very modern construction equipment with GPS. We were able to quickly and clearly carry out the groundwork exactly as we had planned.

The landfill today does not look like just a backfilled hill – it is a construction site with roads and a maintenance system, so that in the future the population of the surrounding areas could use it as a recreational place.



– Currently the waste is isolated and neutralized, and the government of the Moscow region wants to make a park over its upper land layer. It turns out that the waste underground will remain where it belongs. Is it environmentally friendly? What will happen to it in many years? Why hasn't it been sorted for recycling?

– Recycling can only be done from separated waste. Kuchino got mixed waste: solid domestic and organic. They lied for some time and began to rot. Only 5% of the useful fractions can be extracted from this waste. More is impossible, because it is not cost-effective on the one hand – it would require huge costs, including time, and on the other hand, if you start digging up then there would be so much released dangerous gas that almost the entire Moscow would start to suffocate.

Therefore, the only thing that could be done with this landfill after its closure was its recultivation – complete isolation from the environment, installation of waste treatment facilities. This is economical, reasonable and efficient. The rubbish inside will rot, mineralize and turn into “grey compost”.

After 30 years, the surface materials will start to deteriorate: cracks and slumps will appear. By that time, all organic matter will be dead, the body of the landfill will be mineralized and harmful substances will no longer be emitted.

After recultivation, which ended in December 2019, we continue to carry out post-operational maintenance. As the waste is completely isolated from the environment, and the engineering structures inside the landfill

provide gas and waste water drainage and treatment, nothing harmful comes out to the surface or underground. Everything is collected and decontaminated hermetically. I think that in a year and a half after the design it would be possible to transform this landfill into a park.

– The problem of nearby landfills is relevant for Russians, especially for residents of the Moscow region. Citizens from Elektrostal, Noginsk, Serpukhov and other cities often complain about the stench. Do you think that in the near future Russia will be able to completely abandon landfills and recultivate all the existing ones? Is recycling and incineration of waste in accordance with available technologies able to stop filling landfills?

– This process is definitely long. According to current policy in Russia, along with the construction of incineration and processing plants, landfills are being closed and reclaimed. And despite more facilities closes than new ones are created, and it is going to lead to some overloading of certain objects in the future, the process goes more or less in parallel. And I think that in about 10 years it will be finished – the factories will process garbage or incinerate it, producing energy and cleaning up the smoke from the products of combustion, and all the landfills in the Moscow Region will be reclaimed and stay under the maintenance.

This process is very fast in Russia compared to Austria, Germany, France, Italy. It took them 20-30 years.

The interview was taken by Lara Sergina

АО «Щёлково Агрохим»:

СОЕДИНЯЕМ НАУКУ И ПРАКТИКУ

АО «Щёлково Агрохим» – один из крупнейших российских производителей средств защиты растений, биопрепаратов и агрохимикатов, семян зерновых, зернобобовых культур и сахарной свёклы.



Организация основана в 1998 году на базе двух предприятий – Щёлковского филиала ВНИИХСЗР и ОАО «Щёлковское предприятие Агрохим». За более чем 2 десятилетия компания достигла высоких результатов и сегодня входит в топ-3 производителей СЗР России. В регионах РФ и странах зарубежья функционирует более 40 представительств, в том числе в Алжире, Монголии, Сербии и Турции.

Высокий научный потенциал, мощная производственная и научно-исследовательская базы позволяют создавать и выводить на рынок современные инновационные решения в области защиты растений. Специалистами предприятия разработаны и внедрены уникальные препаративные формы: микроэмульсии, концентраты коллоидных растворов, масляные концентраты эмульсий, масляные дисперсии. Все разработки нацелены на достижение максимального результата в защите сельскохозяйственных культур.

Предприятие имеет Центр агротехнологий, созданный для оценки эффективности и отработки технологий возделывания культур в условиях каждого конкретного региона; сотрудничает с российскими научно-исследователь-

скими институтами, такими как ВИЗР, ВНИИФ, ФНЦГ им. Эрисмана, НИИД, ВНИИС, РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, и др. В ассортименте – свыше 120 наименований продукции. Основное производство (мощность – 30 000 т) расположено в России. Также выпуск пестицидов налажен в Казахстане, а в 2017 году началось строительство завода в Узбекистане, для владельцев ЛПХ производятся препараты под ТМ «Октябрина Апрельевна».



КАРАКОТОВ Салис Добаевич,
генеральный директор АО «Щёлково Агрохим», доктор химических наук, академик РАН



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ:

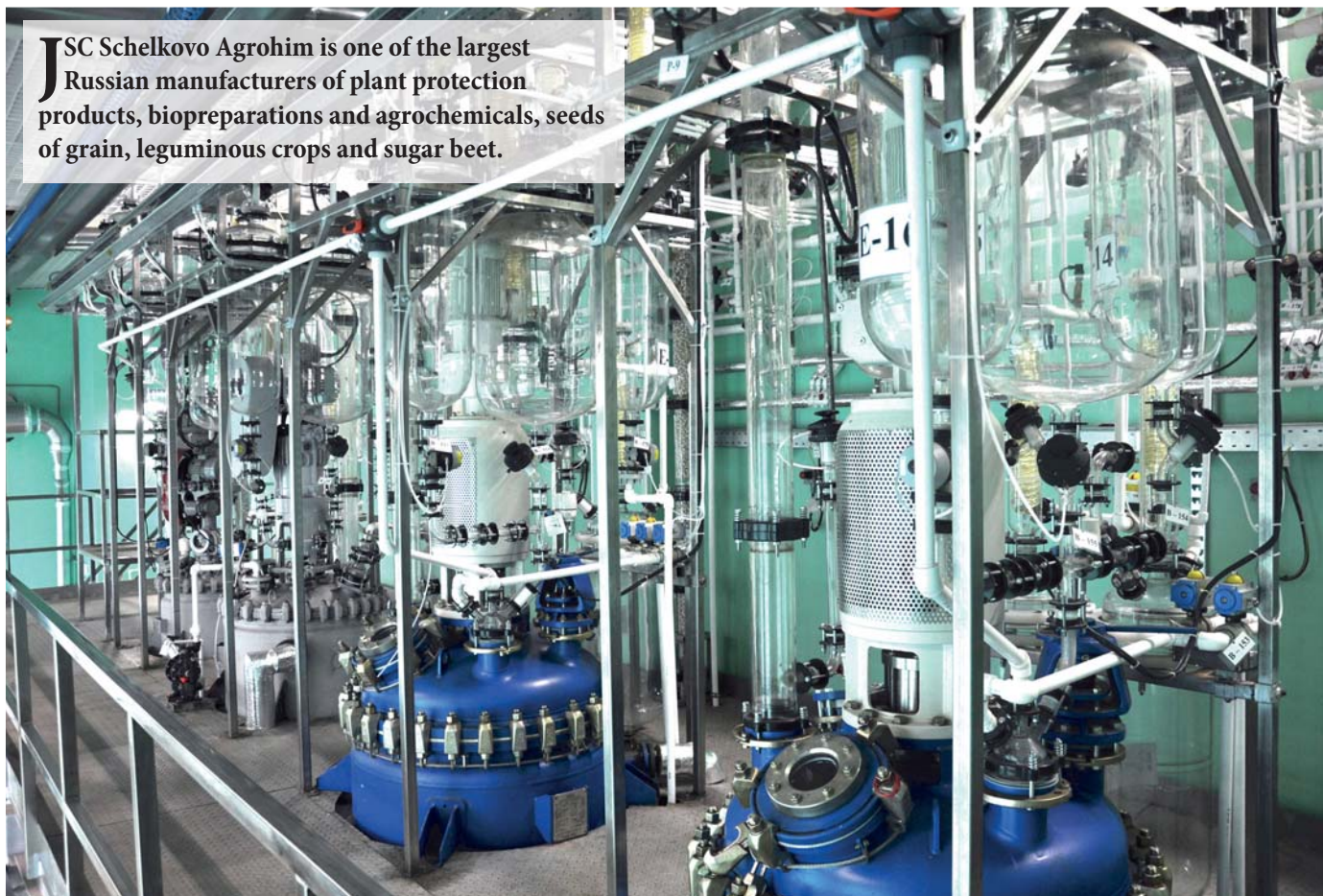
- опытное хозяйство ООО «Дубовицкое» в Орловской области – производство семян зерновых, зернобобовых и крупяных культур;
- производство дражированных семян сахарной свёклы на заводе «Бетагран Рамонь» мощностью 400 тыс. посевных единиц в год;
- создание гибридов сахарной свёклы на базе селекцентра «СоюзСемСвекла» в Воронежской области;
- поставка семян подсолнечника, кукурузы, сои фирм «АктивАгро», Euralis и «Лимагрен РУ»;
- производство эмбрионов элитных пород КРС в первом российском селекционно-генетическом центре ООО «Бетагран Липецк»;
- официальный дилер сельхозтехники двух итальянских заводов – Proiet и Mascar;
- производство сеток для защиты интенсивных садов от града и птиц в ООО «Бетанет».

141101, г. Щёлково,
Московская обл., ул. Заводская, д. 2
Отдел продаж: +7 (495) 754-01-98,
777-84-91
Секретариат: +7 (495) 745-05-51
E-mail: info@betaren.ru
www.betaren.ru



BRINGING SCIENCE AND PRACTICE TOGETHER

JSC Schelkovo Agrohim is one of the largest Russian manufacturers of plant protection products, biopreparations and agrochemicals, seeds of grain, leguminous crops and sugar beet.



The company was founded in 1998 on the basis of two enterprises – the Shchelkovo branch of VNIHPSZR and JSC Schelkovo Agrohim enterprise. The company has achieved high results for more than 2 decades. Nowadays it is among the top 3 companies producing PPP in Russia. More than 40 representative offices operate in the regions of Russia and foreign countries, including Algeria, Mongolia, Serbia and Turkey.

High scientific potential, powerful production and research bases allow creating and bringing modern innovative solutions in the field of plant protection to market. The specialists of the company have developed and implemented unique preparative forms: microemulsions, colloidal solutions concentrates, emulsion oil concentrates, oil dispersions. All developments are aimed at achieving maximum results in the protection of agricultural crops.

The company has an Agrotechnology Center established to assess the effectiveness and development of cultivation technologies in the conditions of each particular region. It cooperates with Russian research institutes, such as FSBSI VIZR, VNIIF, Federal Scientific Center of Hygiene named after

F.F. Erisman, NIID, VNIIS, RSAU – MAA named after K.A. Timiryazev, and others. In the assortment – more than 120 names of products. The main production (capacity – 30,000 tons) is located in Russia. The production of pesticides is also established in Kazakhstan. The construction of a plant in Uzbekistan began in 2017. The preparations under the Oktyabrina Aprelevna brand are being produced for the country house owners.



INVESTMENT PROJECTS OF THE COMPANY:

- an experimental farm of Dubovitskoye LLC in the Orel Region - production of seeds of grain, leguminous and cereal crops;
- production of pelleted sugar beet seeds at the Betagran Ramon LLC plant with a capacity of 400 thousand sowing units per year;
- creation of sugar beet hybrids based on the SoyuzSemSvekla breeding center in the Voronezh Region;
- supply of sunflower seeds, corn, soybeans from AktivAgro, Euralis and Limagrain RU LLC;
- production of embryos of elite breeds of cattle at the first Russian Breeding and Genetic Center Betagran Lipetsk LLC;
- official dealer of agricultural equipment from two Italian plants - Projet and Mascar;
- production of innovative nets for protecting gardens from hail and birds in Betanet LLC.

141101, Schelkovo, Moscow Region, Zavodskaya street, 2.
Sales Department: +7 (495) 754-01-98, 777-84-91. Secretariat: +7 (495) 745-05-51.
E-mail: info@betaren.ru; www.betaren.ru

«СОЮЗСНАБ» ОБЪЕДИНЯЕТ КОНТИНЕНТЫ И УНИКАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Ведущее российское предприятие «СОЮЗСНАБ» занимается производством и поставкой пищевых ингредиентов, а также разработкой эффективных решений по их использованию в пищевой промышленности. На производственных площадках города Красногорска Московской области, Калужской области и Узбекистана трудятся более 2200 сотрудников, среди которых уникальные эксперты и специалисты редких профессий.



ДЕНИС ЧЕРНИКОВ,

учредитель «СОЮЗСНАБ»:

– ЗВАНИЕ «ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РАБОТОДАТЕЛЬ» – ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАБОТЫ НАШИХ HR-СПЕЦИАЛИСТОВ И КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В БОРЬБЕ ЗА ЛУЧШИХ КАНДИДАТОВ. ЧЁТКАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ШИРОКИЙ КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ HR-БРЕНДА «СОЮЗСНАБ» НАПРАВЛЕННЫ НА ПОСТОЯННОЕ УЛУЧШЕНИЕ ПОЗИЦИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА.

Почти за три десятилетия своей деятельности ГК «СОЮЗСНАБ» завоевала лидерскую позицию в пищевой промышленности России и более чем в двадцати странах мира. Шесть лет назад холдинг уверенно вышел на экспорт, освоив рынки Китая, США и Европы. А в декабре 2019 года признательность высказала Индонезия, назвав «СОЮЗСНАБ» своим лучшим партнёром. Сегодня холдинг сотрудничает более чем с 5000 партнёрами дальнего зарубежья и 9500 производителями России и СНГ. Объём экспорта за 2019 год составил 1 млрд 647 млн рублей.

В 2018 году по версии сайта www.hh.ru «СОЮЗСНАБ» вошёл в число 100 лучших работодателей России. Ежегодно, с 2008 по 2019 г., по итогам масштабных исследований портал Superjob присваивает компании звание «Привлекательный работодатель». Признание заслуг говорит о лидирующих позициях «СОЮЗСНАБ» на рынке труда. Кроме того, холдинг является одним из крупнейших налогоплательщиков города Красногорска, который в 2019 году в региональный бюджет перечислил более 1 млрд рублей.

Работать в «СОЮЗСНАБ» престижно ещё и потому, что это одно из крупнейших и динамично развивающихся предприятий

Московской области с конкурентной «белой» зарплатой, безопасными условиями труда, перспективами карьерного роста и социальными гарантиями.

ВНЕДРЯЮТСЯ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО

«СОЮЗСНАБ» – мир инноваций. Здесь ценятся знания и приветствуются идеи, внедряется новое оборудование и передовые технологии. Гордость компании – инновационно-технологический центр с испытательной и биотехнологической лабораториями, отделами вкусоароматических добавок и гастрономических ароматизаторов, комплексных добавок для мясного производства, кондитерских полуфабрикатов и хлебопекарных смесей, а также многофункциональных смесей.

2017-2019 годы стали продуктивными в плане инновационных разработок. Специалистами холдинга созданы уникальные технологии в области ароматики, бактериальных культур, переработки какао-бобов, разработаны, запатентованы и запущены в производство ингредиенты, аналогов которым нет в мире.

Вы любите шоколад и мороженое? Знайте, что новые элитные шоколады для

мороженого «Классика» созданы здесь, как и идеальная моцарелла для пиццы, мягкие сливочные сыры для чизкейков и многие другие новинки.

Можете представить кисломолочные продукты, которые хранятся без холодильника? Скорее всего, нет. А в «СОЮЗСНАБ» знают, как это сделать! Здесь разработаны безлактозные продукты, которые могут выпускаться на обычных производствах без специального оборудования. А также созданы решения для производства кефира, ряженки, творога, сквашивающихся за 3-6 часов вместо стандартных 8-12! Это технологии будущего, доступные уже сегодня. Закваски, позволяющие выпускать такие продукты, производятся на полностью автоматизированных линиях без участия человека.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НОВЫХ ОТКРЫТИЙ

Для решения этих задач в биотехнологическом центре разрабатываются бактериальные культуры под брендом AiBi® (натуральные консерванты) и бактериальные культуры под брендом GoldenLine® (лиофилизированные закваски прямого внесения, защитные и пробиотические культуры).

Оснащение центра на самом высоком уровне! К примеру, роботизированная станция Freedom EVO швейцарской фирмы Тесла позволяет за один цикл работы анализировать около 100 культур. Она обеспечивает полную автоматизацию процессов при проведении микробиологических тестов. Клиенты ГК «СОЮЗСНАБ» получают не только корректные данные, но и информацию, позволяющую оценить поведение культур в процессе хранения, что очень важно для пищевых продуктов.

В испытательном лабораторном центре проводятся исследования пищевой продукции на соответствие международным и действующим на территории РФ стандартам.

СОЗДАНЫ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА

Центральный офис «СОЮЗСНАБ» всего в нескольких километрах от МКАД. Корпоративный транспорт доставляет на работу от станций метрополитена и обратно. Работодатель платит «белую» зарплату, организует комфорт на рабочих местах и обеспечивает безопасные условия труда, а также занимается благотворительностью и ответственно относится к защите окружающей среды. В компании реализуется программа «Зелёный офис»: раздельный сбор мусора, сбор макулатуры, батареек, проводятся субботники на территории компании.

РАЗВИТИЕ ВМЕСТЕ С КОМПАНИЕЙ

Знания и навыки – одни из самых ценных нематериальных активов, поэтому в «СОЮЗСНАБ» созданы все условия для развития сотрудников. В их распоряжении обширная корпоративная библиотека. Развитие кадрового потенциала – постоянное повышение квалификации, обмен опытом с российскими и международными специалистами в области пищевой промышленности, участие в профессиональных отраслевых конференциях.

В компании реализована корпоративная программа «Вечерний «СОЮЗСНАБ», включающая различные интенсивные мероприятия по усовершенствованию полезных навыков: писательское мастерство, финансовая грамотность, управление отношениями, эмоциональный интеллект и другие образовательные лекции и семинары от лучших преподавателей России.

Эффективно действует система адаптации новых сотрудников. Они знакомятся с коллегами, узнают о компании, корпоративной культуре и мероприятиях, получают информационный «комплект новичка» с задачами на испытательный срок. За каждым новым сотрудником закрепляется наставник, который получает мотивационную премию по окончании испытательного



срочного новичка. С первых дней работы новый сотрудник чувствует себя частью компании и может эффективно включиться в рабочий процесс. Персонал ГК «СОЮЗСНАБ» – это команда, где каждый готов прийти на помощь друг другу.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ЛУЧШИМ ВУЗОМ РОССИИ

Совместно с Московским государственным университетом пищевых производств воплощаются в жизнь новые проекты. Компания принимает студентов на стажировки и практики. В июне 2019 года стартовал проект по созданию образовательного центра с лабораторией биотехнологии и промышленных микроорганизмов. Эта важная работа нацелена на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований в пищевой промышленности при участии научно-педагогических работников, студентов и специалистов ГК «СОЮЗСНАБ».

Лаборатория биотехнологии и промышленных микроорганизмов оснащена современным оборудованием для решения широкого спектра задач от селекционного отбора штаммов до создания коллекции промышленно ценных микроорганизмов.

В планах – создание на базе МГУПП лаборатории спортивного и функционального питания для разработки и тестирования специализированных продуктов питания спортсменов. Первые шаги по реализации проекта уже пройдены: совместно с

МГУПП разработаны продукты спортивного питания, а также функциональные добавки для него. С открытием нового образовательного центра студенты и молодые специалисты получают практические навыки очень важные для компании.

КАК СТАТЬ УНИКАЛЬНЫМ СПЕЦИАЛИСТОМ

Не многие знают, кто такой флейворист, и чем он занимается. О своей профессии рассказывает технолог-разработчик пищевых ароматизаторов «СОЮЗСНАБ» Егор Войтиков:

– В нашей стране нет ни одного учреждения, где обучали бы специальности флейвориста, которую я освоил в «СОЮЗСНАБ». Суть сводится к разработке пищевых ароматизаторов, придающих узнаваемый и любимый запах продуктам. Для нас это новая область, и она только проходит своё становление. В России таких специалистов не больше двух десятков.

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ: ЧЕМ РАНЬШЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

«СОЮЗСНАБ» самостоятельно формирует кадровый резерв. Параллельно активно работает с профильными вузами столицы. Сегодня 20% сотрудников компании являются молодыми специалистами или проходят стажировку. Эта цифра растёт из года в год! И вот почему, рассказывает директор по персоналу Наталья Стребкова:

– На протяжении многих лет мы приглашаем на стажировку и профессиональную практику студентов и выпускников вузов, готовящих кадры для пищевой промышленности. Наша компания предоставляет возможность молодым людям не только проявить себя, но и пообщаться с корпоративной культурой крупного предприятия, освоить новые навыки для профессионального и личного развития, а также получить уникальный шанс построить карьеру мечты вместе с лидером отрасли! Кстати, стажёрам доступны все образовательные и другие корпоративные мероприятия компании. Чтобы откликнуться на вакансию стажёра, необходимо заполнить анкету и отправить на почту students@ssnab.ru.



ЗНАКОМСТВО ШКОЛЬНИКОВ С ПРОФЕССИЯМИ

Интерес у подрастающего поколения к профессиям пищевого производства «СОЮЗСНАБ» формирует со школьной скамьи. Программой ранней профориентации охвачены школы города Красногорска Московской области и Кирова Калужской области. Знакомство с «СОЮЗСНАБ» начинается с экскурсии по предприятию. Знакомство с профессией – во «Вкусной лаборатории», оборудованной специально для детей.

На всех этапах занятий «Вкусной лаборатории» школьники работают с интерактивными экспонатами, выполняют задания, требующие нестандартных решений, что существенно повышает процент усвоения материала. В компании отмечают, что «вкусный» проект пробуждает у детей интерес к пищевой отрасли, а также к химии и физике, а некоторых подталкивает к кулинарным экспериментам. За год работы «Вкусная лаборатория» приняла у себя более 12 тысяч школьников с 1 по 6 классы. Эти ребята теперь знают о компании и таких профессиях, как технолог, микробиолог, флейворист, кондитер.

ДЕТИ – В ПРИОРИТЕТЕ

Большое внимание «СОЮЗСНАБ» уделяет сотрудникам с детьми. При компании работает детская игровая комната полного дня пребывания, во время летних каникул – детский лагерь «Мечта», есть художественная и кулинарные студии, спортивный клуб единоборств «Верос», проводятся ежегодные конкурсы «Школьный марафон» с поощрением отличников, новогодние Ёлки, походы в театр и многое другое. Интересно проходят семейные субботы: лучшие сотрудники компании, в том числе из филиалов, с семьями при-



езжают на выходные в Москву, и для них устраивается развлекательно-экскурсионная программа.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ ВЫПУСКНИКА МГУ

После окончания вуза многие молодые специалисты в поиске компании мечты. У выпускника МГУ Алексея Фаталова мечта сбылась! Окончил вуз в 2018 году по специальности «Органический синтез» и уже через месяц приступил к работе в «СОЮЗСНАБ». Сейчас он ведёт сразу несколько проектов.

В настоящее время в «СОЮЗСНАБ» востребованы технологи-разработчики и технологи пищевой отрасли по всем направлениям: молочное, мясное, кондитерское и хлебопекарное производство.

WORK-LIFE BALANCE

В компании поддерживается баланс между личным и рабочим временем – удобный график работы с 8:30 до 17:00. Получается, вечер свободен для семьи или творческого и спортивного развития. Впрочем, компания позаботилась о многих бытовых вопросах, которые можно

40% СОТРУДНИКОВ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 15 ЛЕТ;

10% СОТРУДНИКОВ ИМЕЮТ НАУЧНУЮ СТЕПЕНЬ;

20% СОТРУДНИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ

ИЛИ ПРОХОДЯТ СТАЖИРОВКУ;

30% РАБОТНИКОВ ВЫРОСЛИ ИЗ РЯДОВЫХ СОТРУДНИКОВ ДО РУКОВОДИТЕЛЕЙ

По личному опыту Алексея в компании созданы все условия для работы, профессионального и творческого развития. Он советует выпускникам профильных вузов: приходите в «СОЮЗСНАБ»!

решить, не выходя за территорию офиса: есть столовая, кафе, гостиница, автомойка, ателье, парикмахерская и салон красоты, где предоставляются услуги по демократичным ценам.



РАБОТОДАТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ – КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Руководство компании признаёт заслуги, поддерживает и поощряет инициативных сотрудников. «СОЮЗСНАБ» – это команда единомышленников, которая решает масштабные задачи и заботится о здоровье будущих поколений. О достижениях и новых разработках группы компаний можно узнать на сайте www.ssnab.ru. О жизни коллектива – в выпускаемой корпоративной газете «Вестник», где освещаются не только важнейшие события холдинга, но и личные достижения работников и их детей.

Привлекательный работодатель привлекателен во всём!



A leading Russian company SOYUZSNAB is engaged in the production and supply of food ingredients, as well as the development of effective solutions for their use in the food industry. At the production sites in the city of Krasnogorsk of the Moscow region, in the Kaluga region and Uzbekistan, more than 2,200 employees work, including unique experts and specialists of rare professions.

SOYUZSNAB UNITES CONTINENTS AND UNIQUE PROFESSIONALS

For almost three decades of its activity, SOYUZSNAB GC has gained a leading position in the food industry of Russia and in more than twenty countries of the world. Six years ago, the group confidently started to export, having entered the markets of China, the USA and Europe. And in December 2019, Indonesia expressed its gratitude, calling SOYUZSNAB its best partner. Today the group cooperates with more than 5,000 partners from far abroad and 9,500 manufacturers in Russia and the CIS. The volume of export for 2019 amounted to 1 billion 647 million rubles.

In 2018, according to the site www.hh.ru, SOYUZSNAB was among the 100 best employers in Russia. Every year, from 2008 to 2019, based on the results of large-scale research, the Superjob portal assigns the company the Attractive Employer title. Recognition of these merits speaks of the leading position of SOYUZSNAB in the labor market. In addition, the group is one of the largest taxpayers of the city of Krasnogorsk, which in 2019 transferred more than 1 billion rubles to the regional budget.

It is also prestigious to work at SOYUZSNAB because it is one of the largest and dynamically developing enterprises in the Moscow region with a competitive "white" salary, safe working conditions, career prospects and social guarantees.

TECHNOLOGIES OF THE FUTURE

SOYUZSNAB is the world of innovation. Here knowledge is appreciated and ideas are welcomed, new equipment and advanced technologies are introduced. The pride of the

DENIS CHERNIKOV,
FOUNDER OF SOYUZSNAB:

"THE TITLE ATTRACTIVE EMPLOYER IS A HIGH ASSESSMENT OF THE PROFESSIONAL WORK OF OUR HR SPECIALISTS AND A COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE FIGHT FOR THE BEST CANDIDATES. A CLEAR CONCEPT AND A WIDE RANGE OF ACTIVITIES OF THE SOYUZSNAB HR BRAND ARE AIMED AT CONSTANTLY IMPROVING POSITIONS IN THE LABOR MARKET."

company is an innovative and technological center with testing and biotechnological laboratories, departments of flavoring additives and gastronomic flavorings, complex additives for meat production, confectionery semi-finished products and baking mixtures, as well as multi-functional mixtures.

2017-2019 became productive in terms of innovative developments. Group's specialists created unique technologies in the field of aromatics, bacterial cultures, cocoa beans processing. Ingredients that have no analogues in the world were developed, patented and put into production.

Do you like chocolate and ice cream? Do you know that the new elite Classika ice cream chocolates are created here, as well as perfect mozzarella for pizza, soft cream cheeses for cheesecakes and many other new products?

Can you imagine fermented milk products that are stored without a refrigerator?

Probably not. And in SOYUZSNAB they know how to do it! Lactose-free products that can be produced in ordinary industries without special equipment have been developed here. They also created solutions for the production of kefir, ryazhenka, cottage cheese, ripening for 3-6 hours instead of the standard 8-12! These are the technologies of the future, available today. Leaven, allowing the production of such products, is made without human participation on fully automated lines.

OPPORTUNITIES FOR NEW DISCOVERIES

To solve these problems, the biotechnological center develops bacterial cultures under the AiBi® brand (natural preservatives) and bacterial cultures under the GoldenLine® brand (direct lyophilized starter cultures, protective and probiotic cultures).



fundamental and applied research in the food industry with the participation of scientific and pedagogical workers, students and specialists of SOYUZSNAB.

The laboratory of biotechnology and industrial microorganisms is equipped with modern equipment for solving a wide range of tasks from strain selection to creating a collection of industrially valuable microorganisms.

The plans include the creation on the basis of MGUPP of a laboratory for sports and functional nutrition for the development and testing of specialized foods for athletes. The first steps in the implementation of the project have already been completed: together with MGUPP, sports nutrition products and functional additives for it have been developed. With the opening of a new educational center, students and young professionals will gain practical skills very important for the company.



The center has the highest-level equipment! For example, the robotic station Freedom EVO of the Swiss company Tecan allows analyzing about 100 crops in one cycle of work. It provides full automation of processes during microbiological tests. Customers of SOYUZSNAB GC receive not only the correct data, but also information that allows them to evaluate the behavior of crops during storage, which is very important for food products.

The test laboratory center conducts research of food products for compliance with international and Russian standards.

COMFORTABLE WORKING CONDITIONS

The central office of SOYUZSNAB is only a few kilometers from the Moscow Ring Road. Corporate transport circulates from the office to metro stations and vice versa. The employer pays a "white" salary, organizes comfort in the workplace and ensures safe working conditions, and also does charity work and is responsible for protecting the environment. The company implements the Green Office program: separate garbage, waste paper, batteries collection, cleanups are held on the company's premises.

DEVELOPMENT WITH THE COMPANY

Knowledge and skills are one of the most valuable intangible assets; therefore, SOYUZSNAB has created all the conditions for the development of employees. They have an extensive corporate library at their

disposal. Human resources development includes continuous training, exchange of experience with Russian and international experts in the food industry, participation in professional industry conferences.

The company has implemented the corporate program Vecherniy SOYUZSNAB, which includes various intensive activities to improve useful skills: writing skills, financial literacy, relationship management, emotional intelligence and other educational lectures and seminars from the best teachers in Russia.

There is an effective system of adaptation for new employees. They get acquainted with colleagues, learn about the company, corporate culture and events, receive an informational "beginner's kit" with tasks for a probationary period. Each new employee is assigned a mentor who receives a motivation bonus at the end of the probationary period for a beginner. From the first days of work, a new employee feels part of the company and can effectively get involved in the work process. The staff of SOYUZSNAB GC is a team where everyone is ready to help each other.

COLLABORATION WITH THE BEST UNIVERSITY IN RUSSIA

Together with Moscow State University of Food Production (MGUPP) new projects are being implemented. The company accepts students for internships. In June 2019, a project was launched to create an educational center with a laboratory of biotechnology and industrial microorganisms. This important work is aimed at conducting

HOW TO BECOME A UNIQUE SPECIALIST

Not many people know who a flavorist is and what he or she does. Egor Voitkov, technology developer of food flavorings SOYUZSNAB, talks about his profession:

"In our country there is not a single institution where one can study to become a flavorist. I mastered this profession in SOYUZSNAB. The bottom line is to develop food flavorings that give a recognizable and beloved smell to foods. For us, this is a new area, and it is only going through its formation. There are no more than two dozen such specialists in Russia."

CAREER GUIDANCE: THE SOONER THE BETTER

SOYUZSNAB independently forms a personnel reserve. At the same time, it is actively working with specialized universities in the capital. Today, 20% of the company's employees are interns or graduates. This figure is growing from year to year! HR Director Natalya Strebkova explains:





“For many years, we have been inviting students and graduates of higher educational institutions who train personnel for the food industry for internships and professional practice. Our company provides opportunities for young people not only to express themselves, but also to join the corporate culture of a large enterprise, to learn new skills for professional and personal development, as well as get a unique chance to build a dream career with the industry leader! By the way, all educational and other corporate events of the company are available to interns. To apply for a trainee vacancy, you must fill out a form and send it to students@ssnab.ru.”

INTRODUCING STUDENTS TO PROFESSIONS

SOYUZSNAB forms the interest of the younger generation in the professions of food production from school. The program of early career guidance covers schools in the city of Krasnogorsk of the Moscow region and Kirov of the Kaluga region. Acquaintance with SOYUZSNAB begins with a tour of the enterprise. Acquaintance with the profession – in the “Tasty laboratory”, equipped specifically for children.

At all stages of the “Tasty Laboratory” classes, students work with interactive exhibits, perform tasks that require non-standard solutions, which significantly increases the percentage of mastering the material. The company notes that the “tasty” project arouses interest in children in the food industry, as well as in chemistry and physics, and encourages culinary experiments. Over the course of the year, the laboratory hosted over 12 thousand pupils from 1st through 6th year. These children now know about the company and such professions as technologist, microbiologist, flavorist, confectioner.

CHILDREN ARE A PRIORITY

SOYUZSNAB pays much attention to employees with children. The company has a children's playroom for a full day of stay, during summer holidays – a children's camp Mechta (“Dream”), there are art and culinary

studios, a martial arts club Veros, annual contests School Marathon are held with the encouragement of excellent students, Christmas parties, visits to theater and much more. Family Saturdays are interesting: the best employees of the company, including from branches, come to Moscow with their families for the weekend, and an entertaining and excursion program is arranged for them.

PERSONAL EXPERIENCE OF A GRADUATE OF MOSCOW STATE UNIVERSITY

After graduation, many young professionals are in the search for a dream company. MSU graduate Alexey Fatalov's dream came true! He graduated from the university in 2018 with a degree in Organic Synthesis and a month later he started working at SOYUZSNAB. Now he leads several projects at once.

According to Alexey's personal experience, the company has created all the conditions for work, professional and creative development.

He advises graduates of relevant universities: come to SOYUZSNAB!

At present, SOYUZSNAB needs technologists-developers and technologists of the food industry in all areas: dairy, meat, confectionery and baking.

WORK-LIFE BALANCE

The company maintains a balance between personal and working time – a convenient work schedule from 8:30 to 17:00. It turns out that the evening is free for family or creative and sports. However, the company took care of many household issues that can be solved without leaving the office: there is a dining room, cafe, hotel, car wash, atelier, hairdresser and beauty salon, where services are offered at affordable prices.

EMPLOYER AND PERSONNEL – A LIKE-MINDED TEAM

The company management recognizes the merits, supports and encourages employees with initiative. SOYUZSNAB is a team of like-minded people that solves large-scale tasks and takes care of the health of future generations. You can learn about the achievements and new developments of the group of companies on the website www.ssnab.ru. About the life of the collective – in a corporate newspaper Vestnik, which covers not only the most important events of the group, but also the personal achievements of employees and their children.

An attractive employer is attractive in everything!

40% OF EMPLOYEES WORK MORE THAN 15 YEARS;

10% OF EMPLOYEES HAVE A SCIENTIFIC DEGREE;

20% OF EMPLOYEES ARE INTERNS OR YOUNG SPECIALISTS;

30% OF EMPLOYEES GREW FROM ORDINARY EMPLOYEES TO MANAGERS.



Общественный деятель и доктор экономических наук, автор книги «Мечта, цель, успех предпринимателя» и лауреат премии «Человек года» – «Финансист 2015» Роман Викторович Василенко создал в 2014 году жилищный кооператив Best Way, цель которого – помочь приобрести людям доступное жильё в короткие сроки. В интервью Russian Business Guide мы поговорили с Романом об этом проекте и о том, возможен ли бизнес «с человеческим лицом».

РОМАН ВАСИЛЕНКО:

«ЛЮДЯМ НУЖНО ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЁ. И ЖИЛИЩНЫЙ КООПЕРАТИВ BEST WAY ПОМОГАЕТ ИМ ЕГО ПРИОБРЕСТИ!»



– Вашим новым делом стала жилищная кооперация. Почему именно это направление бизнеса?

– Я много дней и ночей провёл за компьютером, прикидывая, что же такое придумать, что нужно людям? Из чего можно сделать бизнес и что будет востребовано. В какой-то момент понял: первейшая задача для многих – купить жильё. Это вторая базовая потребность по пирамиде Маслоу – чувство безопасности. И на сегодняшний день есть спрос: 80% россиян хотели бы приобрести квартиру.

Оказалось, на рынке единицы компаний, занимающихся продвижением доступных программ приобретения жилья. Заметьте – не самого жилья, а доступных программ по его приобретению. В этом главное отличие моего проекта от всех существующих.

– Но жилищных кооперативов не так уж мало. В чём инновация вашего?

– Да, в нашей стране их несколько тысяч. В большинстве ЖК люди годами ждут, когда смогут купить жильё. У жилищных кооперативов есть одна беда: долгая очередь. Они работают по принципу кассы взаимопомощи: собрались, одному купили квартиру, пока купили, собралась очередь... Я подумал, что для меня это вызов: решить вопрос так, чтобы ожидание в очереди было минимальным.

Я создал кооператив, условия участия в котором крайне лояльны. Информация о нём до целевой аудитории доносится посредством сарафанного радио, из уст в уста. Каждый член кооператива хорошо понимает связь между общественным мнением и скоростью продвижения в очереди. За свою практику я не встречал ни одного кооператива, который бы работал по такой схеме.

– За счёт чего живет ЖК Best Way? В чём ваш бизнес-интерес?

– За счёт невозвратного вступительного и членских взносов: суммы для пайщиков небольшие, но этого хватает на все расходы, связанные с деятельностью ЖК.

Схема простая. Предположим, мы собрались троим, как члены кооператива внесли по 35% от цены квартиры и купили вам жильё. Но мы же вам его не подарили: вы внесли 35% от цены, остальные внесённые деньги были средствами ЖК. Далее вы вселяетесь в приобретённую квартиру, регистрируетесь в ней и продолжаете выплачивать добавленные кооперативом средства на её приобретение. Так возникает возвратный поток денег, который даёт возможность покупать жильё остальным участникам кооператива.

Я, к слову, обратил внимание, что многие стараются избавиться от бремени долга как можно скорее. Соответственно – и возвратный поток идёт быстрее. Максимальная рассрочка – 10 лет, но я заметил, что люди рассчитываются и раньше. А чем больше пайщиков и поступающих взносов от тех, кто уже приобрёл крышу над головой, тем быстрее мы покупаем жильё другим людям и тем энергичнее движется очередь. За пять лет существования ЖК мы купили порядка 1000 квартир.

Людям нужно доступное жильё. И жилищный кооператив Best Way помогает им его приобрести!

– Но разве в этом нет рисков для пайщиков: вы обещаете выделить деньги и вдруг не выделите?

– Риски – это когда инвестируешь в высокорисковые финансовые инструменты или берёшь кредит, который не в состоянии вернуть. Мы не берём кредиты, никуда не вкладываем деньги. ЖК Best Way – организация некоммерческая, одними из главных принципов деятельности которой являются самокупаемость и самофинансирование. Сама процедура приобретения жилья в интересах пайщика прозрачна и строго регламентирована.

ROMAN VASILENKO:

“PEOPLE NEED AFFORDABLE HOUSING. AND THE BEST WAY HOUSING COOPERATIVE HELPS THEM GET IT!”

A public figure and a doctor of economic sciences, author of the book *Dream, Goal, Success of an Entrepreneur* («Мечта, цель, успех предпринимателя») and laureate of the Person of the Year – Financier 2015 award Roman Vasilenko created the Best Way Housing Cooperative in 2014, the goal of which is to help people get affordable housing in a short time frame. In this interview for Russian Business Guide, we talked with Roman about this project and whether a business “with a human face” is possible.

– A housing cooperative has become your new business. Why this particular line of business?

– I spent many days and nights at the computer wondering what I can create what people needed. What business can be made and what will be in demand. At some point I realized: the first task for many is to buy a house. This is the second basic need according to the Maslow’s hierarchy of needs – a sense of security. And today there is a demand – 80% of Russians would like to buy an apartment.

It turned out that there were few companies on the market that were promoting affordable housing programs. Note – not the housing itself, but the affordable programs for its acquisition. This is the main difference between my project and all other existing ones.

– But there are many housing cooperatives. What is your innovation?

– Yes, there are several thousand of them in our country. In most residential complexes people wait for years until they can buy a home. Housing cooperatives have one trouble: a long line. They work on the principle of a mutual assistance cash desk: they got together, bought an apartment for one, while they were saving up, a line appeared... I thought it was a challenge for me: to solve the problem so that the waiting time in the line was minimal.

I created a cooperative, the conditions for participation in which are extremely loyal. Information about it is transferred to the target audience by means of word of mouth. Each member of the cooperative well understands the relationship between public opinion and the speed of advancement in the queue. During my practice, I have not met a single cooperative that would work on such a scheme.

– How does the HC Best Way live? What is your business interest?

– Due to membership fees and a non-refundable introductory fee, the amounts



for shareholders are small, but this is enough for all expenses associated with the activities of the HC.

The scheme is simple. Suppose the three of us gathered as members of a cooperative, we contributed 35% of the price of an apartment and bought you a house. But we didn’t give it to you: you paid 35% of the price, the rest of the money deposited was the HC’s share. Then you move into the purchased apartment, register in it and continue to pay the funds added by the cooperative for its purchase. So, there is a return flow of money, which makes it possible for other members of the cooperative to buy housing.

By the way, I noticed that many are trying to get rid of the debt burden as soon as possible. Accordingly, the return flow is faster. The maximum installment plan is 10 years, but I noticed that people pay off earlier. And the more shareholders and incoming

contributions from those who have already purchased a roof over their heads, the faster we buy housing for other people and the line moves faster. Over the five years of the existence of the HC, we bought about 1000 apartments.

People need affordable housing. And the Best Way housing cooperative helps them get it!

– But is there really no risk for the shareholders: what if you promise to allocate money, and suddenly you don’t do it?

– Risks are when you invest in high-risk financial instruments or take out a loan that you cannot repay. We do not take loans, we do not invest money anywhere. Best Way is a non-profit organization, one of the main principles of which is self-sufficiency and self-financing. The very process of acquiring housing in the interests of the shareholder is transparent and strictly regulated.

Сегодня «АКРИХИН» – это крупное предприятие с большим опытом и разносторонней экспертизой. Компания предлагает эффективные, доступные по цене и высококачественные лекарственные препараты, активно модернизирует и расширяет производственные мощности и промышленную инфраструктуру, осваивает новые технологии и стремится к внедрению инноваций в свою деятельность. Современная миссия компании строится на ценностях: на уважении к людям и их работе, добросовестности в коммуникациях и рыночной конкуренции, ответственности за безопасность и качество выпускаемой продукции, солидарности к пациентам и сотрудничестве как внутри команды, так и с внешними партнёрами. Чтобы узнать о самых интересных фактах, цифрах и планах компании, мы побеседовали с президентом АО «АКРИХИН» Денисом Четвериковым.



Денис Четвериков, «АКРИХИН»: «МЫ ДЕЛАЕМ ЛЕКАРСТВА ДОСТУПНЫМИ ШИРОКОМУ КРУГУ ПАЦИЕНТОВ»

– Денис Валерьевич, «АКРИХИН» – одна из ведущих российских фармацевтических компаний, выпускающая лекарственные средства наиболее востребованных российскими пациентами терапевтических групп. В 2021 году предприятию исполнится 85 лет. Расскажите, как всё начиналось?

– История компании начинается с 1936 года. В середине далёких тридцатых население страны страдало от эпидемий малярии, а препарат «Акрихин», произведённый на специально построенном заводе в Старой Купавне, стал настоящим спасением от неё. Впоследствии было решено дать предприятию, выпускавшему это спасительное лекарство, название в его честь. На протяжении многих лет «АКРИХИН» был флагманом советской фарминдустрии. И сейчас это, безусловно, одна из ведущих компаний фармацевтической отрасли России.

– А что представляет собой ваше предприятие сегодня: где и на каких площадях располагается? Каковы его производственные мощности, объёмы производства, численность коллектива? На каких лекарственных формах специализируетесь? На вашем официальном сайте можно найти страничку

«Десять фактов о компании «АКРИХИН», и надо сказать, что приведённые цифры впечатляют. Можно немного самой свежей статистики?

– Производственная площадка «АКРИХИНа» расположена в подмосковном городе Старая Купавна, офис компании находится в Москве. Завод представляет собой современный комплекс площадью 36 га и включает два цеха по выпуску готовых лекарственных препаратов твёрдых и мягких лекарственных форм, центр контроля качества, центр научных исследований и разработок; склады готовой продукции, сырья и материалов, таможенный склад. Производственные цеха оснащены современным оборудованием ведущих поставщиков. К слову, в период 2011–2017 гг. «АКРИХИН» реализовал комплексную программу по модернизации и развитию производственной площадки с общим объёмом инвестиций 3,2 млрд руб. А с конца прошлого года компания запустила новый масштабный проект по увеличению мощностей на имеющихся площадях завода. Кроме того, предприятие реализует различные социально направленные проекты. Так, в 2019 году в сотрудничестве с Министерством инвестиций и инноваций Московской области на производственной

площадке была проведена комплексная модернизация систем водоснабжения, водоотведения и электроснабжения с объёмом инвестиций около 800 млн рублей. Реализация проекта способствовала улучшению экологической обстановки в районе завода и в городе Старая Купавна в целом.

В продуктовом портфеле «АКРИХИНа» насчитывается около 200 препаратов, более ста из которых производятся локально. Наши лекарственные средства относятся к основным фармакотерапевтическим направлениям – туберкулёз, диабет, дерматология, кардиология, неврология, гинекология, и др. Полностью соответствуя государственным и отраслевым приоритетам, «АКРИХИН» активно участвует в локализации и импортозамещении лекарственных препаратов как силами собственного Центра научных исследований и разработок, так и в партнёрстве с международными фармацевтическими производителями. Порядка 45% препаратов в объёме реализации продукции, выпускаемой компанией, входят в перечень ЖНВЛП. Сегодня компания, согласно данным IQVIA за 2019 год, по объёму продаж входит в четвёрку ведущих локальных фармацевтических производителей на российском рынке.



За последние пять лет «АКРИХИН» увеличил производство в два раза: если в 2014 году выпускалось порядка 50 млн упаковок в год, то в декабре 2019-го завод установил новый рекорд, произведя 100 млн упаковок лекарственных препаратов с начала года. Компания планирует и в дальнейшем наращивать выпуск востребованной российскими пациентами продукции.

Ключевая роль на предприятии отводится задаче обеспечения высокого качества выпускаемых лекарственных препаратов. Все производственные и поддерживающие процессы осуществляются в полном соответствии с правилами надлежащей производственной практики (GMP). «АКРИХИН» – первая российская фармацевтическая компания, получившая в 1999 году сертификат GMP уполномоченного органа правительства Германии на промышленное производство сердечно-сосудистых препаратов совместно с корпорацией Bristol-Myers Squibb. С 2015 года «АКРИХИН» обладает сертификатом GMP Министерства промышленности и торговли РФ. Наша компания регулярно проходит аудиты качества, проводимые зарубежными партнёрами компании по контрактному и лицензионному производству («АКРИХИН» имеет более чем 25-летний опыт контрактного производства), российскими и зарубежными органами сертификации, регуляторными органами, что гарантирует внедрение современных практик GMP и международного опыта.

Сегодня команда «АКРИХИН» – это около 1500 сотрудников, 800 из которых работают на производственной площадке, а более 500 представляют собой полевые силы компании в 63 регионах страны.

– «АКРИХИН» – один из немногочисленных российских производителей, который имеет собственный Центр научных исследований и разработок (ЦНИИР). Расскажите подробнее об

этом исследовательском, аналитическом и технологическом центре.

– Да, далеко не все отечественные фармпроизводители имеют собственные R&D-центры. Для нашей компании это преимущество. За последние пять лет «АКРИХИН» обеспечил существенный прирост новых продуктов на своей производственной площадке: всего было разработано 27 новых препаратов. В 2019 году компания запустила в производство и вывела на российский рынок 11 новых продуктов, поставив рекорд. Наши исследования на базе собственного Центра научных исследований и разработок позволяют создавать препараты-дженерики, разрабатывать новые лекарственные формы, совершенствовать препараты, разработанные ранее, и обеспечивать доступность высококачественных лекарственных препаратов для пациентов. На сегодня ЦНИИР укомплектован современным оборудованием, была произведена реконструкция лабораторий, приобретены приборы для контроля качества и оборудование для разработки технологий. В коллективе центра работают профессиональные сотрудники с профильным образованием. Команда ведёт

собственную работу и исследования и в зависимости от поставленных задач привлекает внешних специалистов и учёных из профильных научно-исследовательских организаций.

– Какова география поставок продукции «АКРИХИН»? Планируется ли её расширение?

– Сегодня препараты компании «АКРИХИН» широко востребованы на территории России. Наряду с этим мы экспортируем свою продукцию в восемь зарубежных стран: Белоруссию, Молдавию, Казахстан, Киргизию, Монголию, Армению, Азербайджан, Узбекистан.

– В чём вы видите миссию вашей компании?

– Она заключается в том, чтобы приносить пользу обществу, предлагая современные, эффективные и качественные лекарственные препараты. Наш слоган «Люди заботятся о людях» хорошо отражает эту миссию. Мы как производитель дженериковых препаратов, разрабатывая и выпуская новые продукты вслед за оригинальными лекарственными средствами, делаем их гораздо доступнее для широкого круга пациентов.

– Каковы планы компании на 2020 год и в более длительной перспективе?

– «АКРИХИН» будет укреплять свои позиции на российском рынке, наращивать выпуск продукции за счёт увеличения мощностей производства. В 2020 году мы намерены сфокусироваться на повышении эффективности работы по всем направлениям и качественных показателях. Мы нацелены на то, чтобы делать больше и лучше! В числе ключевых задач в развитии бизнеса – акцент на диджитализацию и запуск ряда связанных с этим проектов. В 2020-м компания продолжит реализацию приоритетного для фармотрасли проекта обязательной маркировки лекарственных препаратов, для чего мы уже преодолели значительную работу.

Беседовала Елена Александрова





Denis Chetverikov, Akrikhin:

“WE MAKE MEDICINES AFFORDABLE TO A WIDE RANGE OF PATIENTS”

Akrikhin is a large enterprise with great experience and comprehensive expertise. The company offers effective, affordable and high-quality medicines, actively modernizes and expands production facilities and industrial infrastructure, masters new technologies and strives to introduce innovations in its activities. The current mission of the company is based on the following values: respect for people and their work, integrity in communications and market competition, responsibility for safety and quality of products, solidarity to patients and cooperation both within the team and with external partners.

To learn about the most interesting facts, figures and plans of the company, we talked to Denis Chetverikov, President of JSC Akrikhin.

– Mr.Chetverikov, Akrikhin is one of the leading Russian pharmaceutical companies, producing medicines of the most demanded by Russian patients’ therapeutic groups. The company will celebrate its 85th anniversary in 2021. Could you tell us how it all started?

– The history of the company began in 1936. In the middle of the distant thirties, the population suffered from malaria epidemics, and the Akrikhin medicine produced at a specially built plant in Staraya Kupavna, became a real salvation from it. Subsequently, it was decided to give the company that produced this life-saving medicine a name in its honor. For many years, Akrikhin was the flagship of the Soviet pharmaceutical industry. And now it is, of course, one of the leading companies in the Russian pharmaceutical industry.

– What is your enterprise today: where and on what areas is it located? What are its production capacities, volumes of production, number of employees? What kind of pharmaceutical forms do you specialize in? On your official website one can find the page “Ten facts about the Akrikhin company”, and I have to admit, the given figures are impressive. May I have some of the latest statistics?

– The Akrikhin production site is located in Staraya Kupavna town near Moscow; the company office is located in Moscow. The plant is a modern complex with an area of 36 hectares and includes two workshops for the production of finished medicines of solid and semi-solid dosage forms, quality control center, Research and Development Center; warehouses of finished products, raw materials and other supplies, customs warehouse. Production workshops are equipped with modern equipment from leading suppliers. By the way, in the period 2011-2017 Akrikhin has implemented a comprehensive program on modernization and development of the production site with the total investment amount of 3.2 billion rubles. And since the end of last year, the company has launched a new large-scale project to increase capacity at the existing facility areas of the plant. Also, the company is implementing various socially-oriented projects. Thus, in 2019, an integrated modernization of water supply, water disposal, and power supply systems with an investment volume of about 800 million rubles were carried out at the production site in cooperation with the Ministry of Investment and Innovation of the Moscow region. The

implementation of the project contributed to the improvement of the environmental situation in the area of the plant and in the Staraya Kupavna town.

The Akrikhin product portfolio counts about 200 pharmaceuticals, over a hundred of them are produced locally. Our medicines belong to the main pharmacotherapeutic directions - tuberculosis, diabetes, dermatology, cardiology, neurology, gynecology, etc. Akrikhin fully corresponds to the state and industry priorities, and actively participates in localization and import substitution of pharmaceuticals both through its own Research and Development Center and in partnership with international pharmaceutical manufacturers. About 45% of medicines of the company output are included in the Essential Drugs List. Today, according to IQVIA data for 2019, the company is among the four leading local pharmacy producers in the Russian market by sales volume.

Over the past five years, Akrikhin doubled its production: if in 2014 it produced about 50 million packages a year, in December 2019 the plant set a new record, having produced 100 million packages of medicines since the beginning of the year. The company plans to further increase the production of products demanded by Russian patients.

The key role at the enterprise is assigned to the task of ensuring the high quality of manufactured medicines. All manufacturing and supporting processes are carried out in full compliance with Good Manufacturing Practice (GMP). Akrikhin is the first Russian pharmaceutical company to receive the GMP certificate in 1999 from the authorized body of the German government for the industrial production of cardio medicines together with the Bristol-Myers Squibb corporation. In 2015, Akrikhin obtained GMP certification from the Ministry of Industry and Trade of Russian Federation. Our company regularly undergoes quality audits conducted by the company's foreign partners on contract and licensed production (Akrikhin has more than 25 years of experience in contract manufacturing), Russian and foreign certification bodies, regulatory authorities. It guarantees the implementation of modern GMP practices and international experience.

Today, the Akrikhin team is about 1,500 employees, 800 of whom work at the production site, and more than 500 are the company's field forces in 63 regions of the country.

- Akrikhin is one of the few Russian manufacturers which has its own Center for Research and Development. Tell us more about this research, analytical and technological center.

- Yes, very few domestic pharmaceutical manufacturers have their own R&D

centers. Such a center is an advantage of our company. Over the past five years, Akrikhin has provided a significant increase in new products at its production site: a total of 27 new medicines were developed. In 2019, the company launched into production and introduced to the Russian market 11 new products. It was a record. Our research, based on our own R&D center, allows us to create generic drugs, develop new dosage forms, improve previously developed pharmaceuticals, and ensure the availability of high-quality medicines for patients. Today the Research and Development Center is provided with the modern equipment, laboratories were reconstructed, instruments for quality control and equipment for the development of technologies were purchased. The center employs professional staff with specialized education. The team conducts its own work and research and, depending on the tasks set, attracts external specialists and scientists from specialized research organizations.

- What is the geography of Akrikhin product deliveries? Are there any plans to expand it?

- Today, Akrikhin products are in high demand in Russia. At the same time, we export our products to eight foreign countries: Belarus, Moldavia, Kazakhstan, Kirgizia, Mongolia, Armenia, Azerbaijan, and Uzbekistan.

- What do you see the mission of your company?

- Our mission is to be beneficial for society by offering modern, effective and high-quality medicines. The "People caring for People" slogan reflects this mission perfectly. As a manufacturer of generic drugs, we develop and manufacture new products following the original medicines, making them much more affordable for a wide range of patients.

- What are the company's plans for 2020 and the longer-term?

- Akrikhin will strengthen its position on the Russian market and increase its output by increasing production capacity. In 2020, we intend to focus on improving efficiency in all areas and quality indicators. We aim to do more and better! One of the key tasks in business development is to focus on digitization and launch many related projects. In 2020, the company will continue to implement the mandatory labeling project, which is a priority for pharmaceuticals, for which we have already done a lot of work.

**The interview is taken
by Elena Alexandrova**



Вячеслав ДЕГТЯРЁВ, Mitra Clinic: «БИОХАКИНГ – РЕАЛЬНЫЙ СПОСОБ ОТВЕСТИ СВОИ БИОЧАСЫ НАЗАД!»



На протяжении всей истории человечества люди ищут секрет вечной молодости. Желание сохранить красоту, здоровье и активность толкало их на самые необычные эксперименты. Легенды сохранили отголоски таких попыток Гильгамеша, Авиценны, Клеопатры, Пэн Цзу и Калиостро. Что только ни предлагалось в качестве волшебного средства: эликсиры и мази, упражнения и заклинания. Однако ни одно из них не стало достаточно эффективным, а потому тема не перестаёт волновать и наших современников. Однако современные медики, в отличие от древних коллег, оснащены действительно эффективным арсеналом, позволяющим «отвести ваши часы назад». Об этом мы побеседовали с основателем и генеральным директором Mitra Clinic Вячеславом Дегтярёвым.

– Вячеслав Владимирович, Mitra Clinic является одним из флагманов российского практического биохакинга. Однако даже большинство российских врачей ничего не слышало о такой системе контроля за здоровьем, а уж пациенты – тем более. Придётся вам провести небольшой ликбез: объясните, что это за система, в чём её отличия, где она появилась впервые и насколько широко распространена в мире.

– Биохакинг – это комплексная и сбалансированная система контроля над здоровьем, основанная на определении жизненных показателей конкретного человека и направленная на продление жизни и улучшение её качества. Она включает настройку всех жизненно важных функций и процессов организма – от всесторонней

диагностики, контроля циркадных ритмов бодрствования и сна до подбора питания, физических нагрузок, улучшения мозговой деятельности и эмоционального состояния.

Данная система медицинских и оздоровительных практик позволяет не только «отвести биологические часы назад», но и использовать скрытые резервы и возможности организма для повышения умственной и физической работоспособности, выносливости, сексуальной привлекательности, и пр.

Впервые этот термин появился в Кремниевой долине (США) – ведущем мировом «центре притяжения» разработчиков высокотехнологических наукоёмких проектов, месте развития мировых инноваций.

Термин пришёлся по душе многим известным людям, банкирам и инвесторам с Уолл-стрит, которые на себе почувствовали позитивную мощь биохакинга. Ведь высокая работоспособность, крепкое здоровье, эстетичный внешний вид сегодня относятся к признакам успешного и высокоэффективного человека-лидера!

Биохакинг позволяет находиться на передовой современной науки и медицины и уже сегодня получать те преимущества, которые будут массово внедрены «после-завтра».

Сегодня биохакинг внедряется в Европе и Америке, Африке и Австралии – везде, где человек хочет стать лучше в физическом и эмоциональном плане, быть продуктивным и успешным в карьере и делах семейных. Вы все, люди Земли, похожи в стремлении быть успешными, здоровыми и сексуально привлекательными!

Неудивительно, что биохакинг, зародившись в Кремниевой долине, быстро стал популярен не только среди программистов, но и бизнесменов. Теперь в любом научном и бизнес-кластере по всему миру можно встретить биохакеров.

– Вы являетесь президентом, управляющим партнёром и основателем финансово-промышленной группы GROWEALTH GROUP, председателем Совета директоров Объединённой топливно-энергетической корпорации, председателем Совета директоров ГК «Промышленные складские системы», руководителем и основателем других компаний. Все эти направления далеки от медицины. Что побудило вас стать основателем Mitra Clinic?

– Действительно, я финансист и предприниматель, и весь мой профессиональный background был далёк от медицины. Всё началось с того, что один из наших (тогда – будущих) специалистов, благодаря глубокой диагностике, выявил у меня источники возникновения аллергии, с которой я не мог справиться 35 лет. И избавил меня от этого недуга навсегда! Это произвело на меня такое впечатление, что мы с партнёром решили открыть медицинский центр, специализирующийся на биохакинге. Так появилась Mitra Clinic, а мы вошли в увлекательный мир инновационной медицины.

А сам я, если можно так выразиться, «биохакер со стажем», просто раньше не знал этого термина. Но в моей жизни правильное питание, повышенная физическая активность, здоровый сон, действия,



направленные на повышение мозговой деятельности, и стресс-менеджмент присутствовали очень давно.

Все члены моей семьи прошли глубокие диагностики организма в Mitra Clinic, у всех есть своя «дорожная карта от Mitra Clinic», которой мы стараемся максимально придерживаться.

– Каких результатов можно добиться, следуя системе биохакинга?

– Можно улучшить память, работоспособность мозга, устранить усталость и вялость, депрессию, уменьшить риски возрастзависимых заболеваний, прийти в отличную физическую форму, уменьшить риски заболеваний опорно-двигательной системы.

Каждый наш пациент получает гарантированное снижение метаболического и биологического возраста, фиксируемое средствами доказательной медицины. Биохакинг помогает предотвратить болезни путём установления здорового образа жизни и контроля над своими показателями на всём её протяжении.

Уже через несколько месяцев прохождения программы вы выйдете на совершенно иной уровень работоспособности, эффективности и эмоционального состояния. И выглядеть будете более привлекательно даже до посещения косметолога, так как нормализуете вес и повысите свою энергию.

– Программа биохакинга в Mitra Clinic состоит из двух тесно связанных блоков. Что это за блоки? Какая аппаратура и методики применяются при реализации этих программ?

– Программа биохакинга действительно включает два блока.

Первая стадия: консультация, диагностика, разработка индивидуальной программы оздоровления и повышения умственной и физической работоспособности. На этом этапе человек проходит глубокую и детальную диагностику всего организма, полное обследование и получает назначения. Врач определяет контрольные точки – показатели, которых нужно достичь к определённому времени.

Затем следуют повторная диагностика, консультация и коррекция программы, разработка долгосрочных мер по поддержанию здоровья и высокого качества жизни.

При повторных консультациях определяется, насколько эффективными были назначения, удалось ли достигнуть желаемого. Если нет, терапия корректируется.

– Что такое «дорожная карта от Mitra Clinic», и как скоро после обращения в клинику можно её получить?

– В нашей клинике индивидуальную программу пациента мы называем «дорожной картой от Mitra Clinic». Это программа оздоровления, долголетия, повышения качества жизни, которая включает в себя ряд самых разных мер по организации системы питания, здорово-



го сна, физической активности, активизации мозговой деятельности, стресс-менеджменту, детоксу, выравниванию гормонального статуса, а также улучшению эстетики.

Наша «дорожная карта» основана на комплексной диагностике, и, учитывая сроки подготовки всех анализов и заключений, она может быть подготовлена в течение двух недель.

– Какие методы коррекции и омоложения вы используете?

– Мы охватываем все самые современные и передовые методы и практики. Среди них: метакоррекция, детокс-терапия, натуропатия, фитотерапия, фунготерапия, биопунктура, гомотоксикология, физиологическая регуляторная медицина (ФРМ), классическая гомеопатия, ступенчатая аутогемотерапия по Реккевегу, витаминные комплексы и биологически активные добавки, остеопатия и краниосакральная мануальная терапия, рефлексотерапия, гирудотерапия, массажи, новинки косметологии. Всё это в комплексе даёт потрясающие результаты!

– Кто ваши пациенты? Как они вас находят? Многие ли приходят по рекомендации родных и друзей?

– Mitra Clinic – клиника, ставшая популярной уже не только в России, но и за её пределами. Среди наших пациентов – представители Франции, Швейцарии, Великобритании, Германии, Китая, Вьетнама, Саудовской Аравии, Омана, ОАЭ, Израиля, Словении, Казахстана. И, безусловно, много у нас клиентов из Москвы и других городов России.

Восемь из десяти наших клиентов приходят по рекомендации родных, друзей, коллег.

– Первая частная клиника Mitra Clinic открыта в Москве не так давно, но вы уже успели заявить о себе в научном и медицинском сообществе Москвы?

– Клинике ещё нет двух лет. А недавно, в конце 2019 года, в гостинице Marriott на Новом Арбате прошла первая международная конференция, посвящённая биохакингу и смарт-медицине. Mitra Clinic выступила официальным спонсором этого мероприятия и представила несколько тематических докладов. Сайт площадки: <https://biohack.iot-forum.ru/>.

В работе конференции приняло участие более 30 ведущих российских и западных игроков формирующегося рынка биохакинга. А также были представлены наиболее перспективные медицинские инновации в направлении смарт-медицины, последние технические разработки и инновации в области MHealth, искусственного интеллекта, носимых технологий, генетики и многих других вещей, которые актуальны сегодня для сферы современной цифровой медицины.

– Какие перспективы для этого направления в России вы видите в ближайшем и отдалённом будущем? А для Mitra Clinic?

– Сегодня люди во всём мире хотят быть здоровее, стройнее, энергичнее, спокойнее и счастливее. Создают и будут создавать максимально эффективные версии самих себя. Россия не исключение, а может быть, наша страна станет флагманом в данном направлении. Уверен, что мы – самая энергичная и пассионарная страна с прекрасными людьми. Просто посмотрите на наших предпринимателей, спортсменов, молодых ребят и девушек – разве есть кто-то эффективнее?

Так, например, совсем недавно Сбербанк России запустил подразделение SberHealth, которое займётся в том числе и биохакингом (Подробнее на РБК: https://www.rbc.ru/technology_and_media/06/08/2019/5d496c4f9a79472078ba4c11).

А Сбербанк на сегодня – не просто крупнейшая финансовая компания России, а ещё и крупнейшая технологическая компания, которая идёт рука об руку с новейшими мировыми тенденциями и технологиями, заглядывая на много шагов вперёд.

Таким образом, перспективы у такого направления, как биохакинг, очень хорошие.

Mitra Clinic как один из флагманов российского практического биохакинга и дальше будет развивать и популяризировать это направление медицины – в тесном сотрудничестве и партнёрстве с ведущими игроками на рынке. Мы и впредь будем помогать людям становиться высокоэффективными лидерами, живущими прекрасной, насыщенной, здоровой и долгой жизнью!

Беседовала Елена Александрова



**Vyacheslav DEGTYAREV,
Mitra Clinic:**

“BIOHACKING IS A REAL WAY TO TURN YOUR BIO-CLOCK BACK!”

Throughout the history of mankind, people have been searching for the secret of eternal youth. The desire to preserve beauty, health and activity inspired them to the most unusual experiments. Legends keep the echoes of such attempts made by Gilgamesh, Avicenna, Cleopatra, Peng Tzu and Cagliostro. The things people tried as a magical remedy! Elixirs and balms, rituals and spells. However, nothing of the kind has become effective enough, and therefore the topic does not cease to excite our contemporaries. However, modern doctors, unlike their ancient colleagues, are equipped with truly effective arsenal which allows “to take the clock back”. We talked about this with the founder and CEO of Mitra Clinic, Vyacheslav Degtyarev.

– Mr. Degtyarev, Mitra Clinic is one of the flagships of Russian practical biohacking. However, even most Russian doctors have not heard anything about such a system of health control, and even more so patients. You’ll have to do a little education: explain what the system is, what its differences are, where it first appeared and how widespread it is in the world.

– Biohacking is a comprehensive and balanced health control system based on determining the vital indicators of a particular person and aimed at prolonging his or her life and improving its quality. It implicates the adjustment of all vital functions and processes of the body – from comprehensive diagnostics, circadian cycles of wakefulness and sleep monitoring to the meal plans, physical activity, improving brain activity and emotional state.

This system of medical and health-improving practices allows not only to turn the biological clock back, but also to use the hidden reserves and capabilities of a body to increase mental and physical performance, endurance, sexual attractiveness, etc.

For the first time, this term appeared in Silicon Valley (USA), which was the leading global “center of attraction” for developers of high-tech science-intensive projects, a place for the development of world innovations.

The term appealed to many famous people, bankers and investors from Wall Street, who felt the positive effect of biohacking. After all, high performance, good health, aesthetic appearance today are the attributes of a successful and highly effective human leader!

Biohacking allows you to be at the forefront of modern science and medicine.

It allows you already today to receive those benefits, which will be massively introduced “the day after tomorrow”.

Today biohacking is widespread in Europe and America, Africa and Australia - wherever a person wants to become physically and emotionally better, to be productive and successful in career and family affairs. You all, people of the Earth, are similar in your desire to be successful, healthy and sexually attractive!

No wonder that biohacking, when arose in Silicon Valley, has quickly become popular not only among programmers, but also among businessmen. Now in any scientific and business cluster around the world you can meet biohackers.

– You are the president, managing partner and the founder of the financial and industrial group GROWEALTH GROUP, chairman of the board of directors of the United Fuel and Energy Corporation, chairman of the board of directors of GK Industrial Warehouse Systems, and also the head and the founder of other companies. All these areas are far from medicine. What motivated you to become the founder of Mitra Clinic?

– I am a financier and entrepreneur, and all my professional background was far from medicine. It all started with the fact that one of our (for those times - future) specialists, thanks to the comprehensive diagnostics, found out sources of my allergies, which I had been failing to cope with for 35 years! He saved me from this tribulation forever! I was impressed. Thus my partner and I decided to open a medical

center specializing in biohacking. This was the way, Mitra Clinic appeared, and we entered the fascinating world of innovative medicine.

I am an experienced biohacker, though I did not know this term for some time. Proper nutrition, increased physical activity, healthy sleep, activities aimed at increasing brain productivity, and stress management have been present in my life for a very long time. All members of my family have been thoroughly diagnosed by Mitra Clinic, everyone has their own roadmap from Mitra Clinic, which we try to follow as much as possible.

– What results can be achieved by following this system?

– You can improve memory, brain functional capability, eliminate fatigue, inertness, and depression, reduce the risks of age-related diseases, get an excellent physical shape, and reduce the risks of diseases of the musculoskeletal system.

Each of our patients receives a guaranteed decrease in metabolic and biological age, fixed by means of evidence-based medicine.

Biohacking helps to prevent diseases by establishing healthy lifestyle and monitoring your organism indicators throughout its duration.

After just a few months of completing the program, you will reach a completely different level of performance, efficiency and emotional state. And you will look more attractive even before visiting a beautician, as you will normalize weight and will increase your energy.

– The biohacking program at Mitra Clinic consists of two closely related blocks. What are these blocks? What kind of equipment and methods are used to implement these programs?

– The biohacking program really includes two blocks:

The first stage: consultation, diagnosis, development of an individual program of recovery and increase of mental and physical functional capability.

At this stage, a person undergoes the comprehensive diagnostics of the whole organism, the complete examination and receives prescriptions. The doctor determines the control points – the indicators that need to be achieved by a certain time.

This is followed by repeated diagnosis, consultation and correction of the program, the development of long-term measures to maintain health and high quality of life.

The repeated consultations determine effectiveness of the prescription, whether a patient managed to achieve the desired. If not, therapy is adjusted.

– What is the Mitra Clinic Roadmap, and how soon after applying to the clinic can I get it?

– In our clinic, we call the individual patient program “the Mitra Clinic Roadmap”. This is a program of healing, longevity, the improvement of life quality, that includes a number of different measures for organizing a nutrition system, healthy sleep, physical activity, brain activity, stress management, detox, aligning hormonal status, and aesthetics improvement.

The Roadmap is based on a comprehensive diagnosis, and, taking into account the timing of the preparation of all analyses and medical assessments, it can be prepared in two weeks.

– What methods of correction and rejuvenation do you use?

– We encompass all the latest and best practices and methods. Among them: metacorection, detox therapy, naturopathy, phytotherapy, fungotherapy, biopuncture, homotoxicology, physiological regulatory medicine (PRM), classical homeopathy, autologous therapy according to Reckeweg, vitamin complexes and biologically active supplements, osteopathy and craniosacral manual therapy, reflexotherapy, hirudotherapy, massages, novelties in cosmetology. All this in a complex gives stunning results!

– Who are your patients? How do they find you? Do many come on the advice of family and friends?

– Mitra Clinic is a clinic that has already become popular not only in Russia but also abroad. There are representatives of France, Switzerland, Great Britain, Oman, China, Saudi Arabia, Slovenia, Kazakhstan, the United Arab Emirates, Israel among our patients. And, of course, there are a lot of clients from Moscow and other Russian cities.

Eight out of ten of our clients come on the recommendation of relatives, friends and colleagues.

– The first private Mitra Clinic was opened in Moscow not so long ago. Have you already managed to make yourself known in the scientific and medical community of Moscow?

– The clinic is less than two years old. And recently, at the end of 2019, the Marriott Hotel in Novy Arbat hosted the First International Conference on biohacking and smart medicine. Mitra Clinic was the official sponsor of the event and presented several thematic reports. Web site: <https://biohack.iot-forum.ru/>

The conference was attended by more than 30 leading Russian and Western players on the forming biohacking market. And also the

most perspective medical innovations in the field of smart medicine, the latest technical developments and innovations in the field of MHealth, artificial intelligence, wearable technologies, genetics and many other things that are relevant today for the field of modern digital medicine were presented.

– What prospects do you see for this direction in Russia and for Mitra Clinic in the near and in the distant future?

– Nowadays people worldwide want to be healthier, slimmer, more energetic, calmer and happier. They create and will create, the most effective versions of themselves. Russia is not an exception, and maybe our country will become a flagship in this direction. I am sure that we are the most energetic and ardent country with wonderful people. Just look at our entrepreneurs, athletes, young boys and girls - is there anyone more effective?

Recently, Sberbank of Russia launched the SberHealth division, which also considers biohacking (more on RBC: https://www.rbc.ru/technology_and_media/06/08/2019/5d496c4f9a79472078ba4c11).

Sberbank today is not just the largest financial company in Russia, but also the largest technology company, which goes hand in hand with the latest world trends and technologies, looking many steps ahead.

Thus, the prospects for such a direction as biohacking are very good.

Mitra Clinic, as one of the flagships of Russian practical biohacking, will continue to develop and popularize this area of medicine, in close cooperation and partnership with the leading players on the market. We will continue to help people become highly effective leaders, living beautiful, intense, healthy and long lives!

Interviewed by Elena Alexandrova





Старую русскую поговорку про «готовь сани летом...» в наше время правильнее было бы продолжать так: «...а холодильники – зимой!» Впрочем, прошедшую зиму, больше похожую то ли на затянувшуюся осень, то ли на слишком раннюю весну, наверное, можно назвать «партнёром» производителей холодильного оборудования. Но – шутки в сторону! Компания Frigoglass – один из мировых лидеров в этом сегменте рынка. О работе построенного в Орле завода; о новинках, готовых к поставкам на российский и зарубежный рынки; о том, что помогает или, наоборот, мешает росту продаж продукции Frigoglass в России – в беседе с нашими корреспондентами рассказывает коммерческий директор компании «Фригогласс Евразия» Андрей Ревков.

«МЫ ДЕЛАЕМ ТОЛЬКО ХОЛОДИЛЬНИКИ И ДЕЛАЕМ ИХ ХОРОШО!»

– Доля продукции Frigoglass на мировом рынке холодильного оборудования составляет 35%. А какую долю этой продукции составляет оборудование, выпущенное в России на заводе в Орле?

– Если говорить про долю холодильников, сделанных в России, то на сегодняшний день мы оцениваем её в 5% по отношению к общемировому количеству. За прошлые три года мы сильно нарастили экспорт, и холодильники с шильдиком Made in Russia, Orel сейчас можно встретить в супермаркетах и кафе по всей Европе. При этом на территории России в данном сегменте оборудования наша доля сегодня более 65%.

– В прошлом году в интервью нашему журналу прозвучало, что в феврале 2020 года должен быть выпущен двухмиллионный холодильник Frigoglass в России. Сбылся ли этот прогноз? И какие новые цели у компании – на российском и международном рынках?

– Да, этой цели мы достигли, и в начале февраля на заводе в Орле был произведён «юбилейный» холодильник. Это очень важное событие для нашей компании. Конечно же, в ближайшие несколько лет мы планируем выпустить ещё как минимум два миллиона. При этом мы очень многое делаем для развития нашего производства. И важной вехой на этом пути явилось открытие линии по производству бытовых холодильников.

Это премиальный сегмент оборудования,

холодильники не совсем обычные – угловые и выдвижного типа для монтажа под кухонный стол. Использоваться они могут как в домашних условиях, на кухнях, так и для «коммерческих» целей, в небольших кафе и ресторанах. Пока это целиком экспортный проект, то есть всё, что производится в Орле, будет отправляться на экспорт, в основном на рынки Скандинавии, где подобные холодильники очень популярны.

– А почему не в России?

– Дело в том, что это не совсем обычные для нас холодильники и рынку потребуются некоторое время привыкнуть к такому оборудованию. Например, угловой холодильник довольно специфичен: это холодильник среднего температурного диапазона, в нём нет морозилки, но при этом он крупноформатный, в него свободно могут зайти два человека. Это практически домашняя холодильная камера. Такие холодильники очень популярны в Норвегии, Швеции, США. Думаю, что и в России они будут востребованы для больших квартир или частных домов. Летом этого года мы начнём активное продвижение новой линейки холодильников на территории нашей страны и Таможенного союза.

– Что помогает работе компании в нашей стране, а что больше всего мешает?

– Помогает, во-первых, то, что российский рынок очень большой. Даже несмотря на все кризисные явления, которым он сильно

подвержен, потребность в нашей продукции остаётся. Кстати, те кризисы, которые уже случились и остались в прошлом, наша компания пережила достаточно хорошо, мы быстро восстанавливали свои рынки. Качественное и удобное холодильное оборудование необходимо нашим клиентам для увеличения собственных продаж, поэтому спрос всегда остаётся. Самые первые и основные игроки на этом рынке начали активно использовать холодильники для продвижения своей продукции в ритейле в 2006-2007 годах, а значит, пришла пора реновации. Началась замена изношенного, отработавшего свой ресурс оборудования на новое, отвечающее современным требованиям энергосбережения и экологии. Это хороший процесс, в котором мы сейчас активно участвуем и задаём темп, предлагая нашим клиентам самые инновационные решения в этом сегменте оборудования. Думаем, что это в том числе поможет нам и пережить тот очередной кризис в экономике, который в последнее время наметился.

Что мешает? Самый большой негатив для нас – это частые и резкие колебания курса рубля. К сожалению, мы привязаны к импортным комплектующим и не можем пока отойти от этого: производства аналогов некоторых компонентов и материалов в России просто не существует. Нестабильность экономики подрывает и бизнес наших клиентов, который очень сильно зависит от покупательской активности. Всем приходится

корректировать свои затраты и инвестиции, что напрямую влияет на спрос, в том числе и на нашу продукцию.

Но страна у нас большая, рынок есть и будет, так или иначе мы адаптируемся и приспособливаемся.

– А теперь – о работе на внешних рынках. В какие страны поставляется продукция компании, выпущенная на заводе в Орле? Как «растёт» география таких поставок?

– Мы работаем над локализацией комплектующих, и эффект от этой локализации заключается именно в том, что мы стали более конкурентоспособными на внешних рынках. Последние три года мы наращивали экспорт, и на сегодняшний день у нас более 35 стран. В основном это страны центральной Европы. В 2019 году самым крупным по статистике регионом наших поставок оказалась Италия. В этом году в наших основных планах – Германия, Соединённое Королевство, Ирландия. И та же Италия. В состав российского региона, за который я отвечаю, входят также страны Балтии, там тоже достаточно интенсивно развивается наш бизнес. Плюс бывшие союзные республики. Мы очень активно начали экспансию в Казахстан, большие перспективы в Узбекистане.

– Много ли у вас конкурентов на внешних рынках? И в чём потребители видят уникальность, преимущества именно вашей продукции?

– Конкурентов, честно скажу, очень много. И в России, и в Европе, а особенно в Турции, где этот сегмент оборудования очень развит: там пять или шесть заводов, которые активно борются за европейских клиентов. В России пока нам конкурировать немного проще, от агрессивного демпинга турецких компании мы защищены ввозными пошлинами на готовое холодильное оборудование. К сожалению, эти пошлины уменьшаются каждый год в соответствии с программой ВТО, и очень скоро наш рынок станет широко доступен для производителей из Турции и Китая.

А почему клиенты выбирают именно нас в других странах, в чём наши основные преимущества? – В первую очередь в том, что мы – «компания одного продукта». Только не подумайте, что Frigoglass выпускает только один тип холодильника, нет, ассортимент у нас, конечно, довольно большой. Но сегмент бизнеса – узкий: это брендированные холодильники со стеклянной витриной для продажи бутилированной и пакетированной продукции. На этом сегменте мы полностью сфокусированы и последние 35 лет делаем холодильники – и только холодильники. И делаем их хорошо! Это признано всеми крупными компаниями – мировыми лидерами FMCG индустрии. В этой части мы по сравнению с нашими конкурентами далеко продвинулись в плане технологий,



применения современных энергосберегающих и инновационных решений. Тот холодильник, который в итоге у нас получается – очень надёжный, очень качественный по всем своим свойствам.

– Ваша компания пять лет назад перешла с фреона на углеводородный хладагент, а ведь именно фреон долгое время считался едва ли не главным виновником «озоновых дыр» и «глобального потепления». Этот переход был сделан исключительно в экологических целях? Или же есть от него и экономический эффект?

– Этот переход обусловлен вполне естественными процессами. Наверняка вы слышали про Монреальский протокол – коллективное решение всех стран полностью избавиться от озоноразрушающих веществ, в том числе и от фреонов, которые использовались раньше. Существуют и современные фреоны, они не разрушают озоновый слой, но тем не менее накапливаются в атмосфере и создают парниковый эффект. Кроме того, для производства этих фреонов необходимо много энергетических затрат, а соответственно, и много тепловых выбросов. Современные хладагенты – это производные природного газа: пропан и изобутан. Это то, на чём сегодня работают все бытовые холодильники. Это натуральные вещества. Для их получения не нужно много энергии, и самое главное – по своим термодинамическим свойствам в холодильном цикле эти вещества лучше, чем фреоны. Простой переход с классического фреона R134a на пропан R290 без дополнительных изменений в конструкции холодильника позволяет снизить потребление электроэнергии на 10-15%. Помимо пропана в современных холодильниках сегодня используются энергосберегающие контроллеры, светодиоды последнего поколения, стёкла с энергосберегающими покрытиями. Всё это вместе снижает энергопотребление современного холодильника на 50-60% по сравнению с холодильником предыдущего поколения. Это и есть экономический эффект. К тому же важно отметить, что, помимо уменьшения счетов за электричество, уменьшается и карбоновый след – это коэффициент, оценивающий воздействие на окружающую среду деятельности компании, связанной с ведением бизнеса. Именно борьба за уменьшение карбонового следа

двигает научный и технический прогресс во всех сегментах бизнеса и деятельности человека сегодня.

Но нельзя забывать, что всё равно новые хладагенты – это производные природного газа со всеми вытекающими отсюда последствиями, то есть нужны дополнительные меры безопасности при работе с ними. В нашем случае это потребовало двойных затрат при строительстве, потому что цех, где производятся работы с этим веществом, выполнен по взрывозащищённому классу. Да, это дорого, но тем не менее финальный результат того стоит. Технология полностью «зелёная», она безопасна для экологии, и на самом деле только такие холодильники и можно продавать сегодня в Европе, где с недавнего времени, помимо жёстких требований к самим холодильникам, действуют серьёзные ограничения на применяемые материалы и технологии для их производства. Если вы производите как-то иначе, вы просто не получите в Европе сертификат на продажу этого оборудования. А для нас это очень важно.

– Сказывается ли на деятельности вашей компании, на продажах её продукции на мировом рынке если не «ледниковый период» в отношениях России с западными странами, то уж, во всяком случае, явное «похолодание»?..

– Компания у нас неполитизированная, мы всё-таки занимаемся бизнесом, производим вполне «мирные» изделия, а те компоненты и материалы, которые привозим из-за границы, к нашей великой радости под санкции не попали. Производятся они, как правило, крупными европейскими компаниями, но в Китае, где в основном и находятся их заводы. Нас не коснулись прямые ограничения. Всё функционирует так же, как и до известных событий. Но косвенное влияние санкций, конечно же, ощущается: потому что санкции оказали сильное влияние на наших покупателей и на весь рынок в целом: сложно стало получить кредит, стоимость денег выросла, очень заметно снизилась покупательная способность и активность населения нашей великой страны. Мы все очень надеемся на скорейшее оздоровление нашей экономики и рост благосостояния наших граждан. По крайней мере, мы делаем для этого всё возможное в столь непростых условиях.

**София Коршунова,
Алексей Сокольский**



The old Russian saying “Prepare sleds in summer...” nowadays would be better to continue as follows: “...and refrigerators in winter!” However, last winter is more like a lengthy autumn or too early spring, we can call it a “partner” for manufacturers of cooling equipment. Enough kidding! The Frigoglass company is one of the world leaders in this segment of the market. Andrey Revkov, Commercial Director of Frigoglass Eurasia tells in the conversation with our correspondents about the work of the plant in Orel, about new products ready for delivery to the Russian and the foreign markets, about the things which help or prevent the growth of sales of Frigoglass products in Russia.

FRIGOGLASS:

“WE PRODUCE ONLY REFRIGERATORS, AND WE DO IT WELL!”

– The share of Frigoglass products in the world market of refrigeration equipment is 35 percent. What share of these products is the equipment manufactured in Russia, at the Orel plant?

– If we talk about the share of refrigerators made in Russia today, we estimate it at 5% in relation to the world quantity. The last three years we have significantly increased exports. The refrigerators with the label “Made in Russia, Orel” can now be found in supermarkets and cafes throughout Europe. However, on the territory of Russia in this segment of equipment our share is more than 65 % for today.

– Last year, in an interview with our magazine it was said that in February 2020 a two-millionth refrigerator Frigoglass in Russia was to be produced. Was this forecast successful? What are the company's new goals in the Russian and international markets?

– Yes, we have achieved this goal, and in early February, at the factory in Orel, a “jubilee” refrigerator was produced. This was a very important event for our company. Of course, in the next few years we plan to produce at least two million more. At the same time, we do a lot to develop our production. And the opening of a line for the production of domestic refrigerators was an important landmark on this path.

This is a premium segment of equipment, refrigerators are not quite ordinary – these are corner ones and drawer-fridge for installation under the kitchen table. They can be used both at home, in kitchens, and for “commercial” purposes, in small cafes and restaurants. For the time being, this is an

export project, i.e. everything produced in Orel will be exported, mainly to the markets of Scandinavia, where such refrigerators are very popular.

– Why not in Russia?

– The point is that these refrigerators are not quite ordinary for us and the market will need some time to get used to such kind of equipment. For example, a corner refrigerator is quite specific: it is a refrigerator of medium temperature range, there is no freezer in it, but at the same time it is large, two people can freely enter it. It is practically a home refrigeration chamber. Such refrigerators are very popular in Norway, Sweden, the USA. I think that they will be demanded for large apartments or private houses in Russia too. This summer we will begin to actively promote a new line of refrigerators in Russia and the Customs Union.

– What helps the work of the company in this country, and what hinders it most?

– First of all, the fact that the Russian market is very large helps us. Regardless of all the crisis phenomena to which it is highly vulnerable, there is still need for our products. By the way, our company has survived quite well the already happened crises, we quickly recovered our markets. High-quality and convenient refrigeration equipment is necessary for our customers to increase their own sales, so the demand always remains. The very first and the main players in this market began to make active use of refrigerators to promote their products in retail in 2006–2007, so it was time for renovation. The replacement of worn-out, used up equipment with new ones meeting

the latest requirements of energy saving and ecology has started. This is a good process in which we now actively participate and set the pace, offering our customers the most innovative solutions in this segment of equipment. We think that this will help us, among other things, to survive the next economic crisis that has recently emerged.

What hinders us? – The biggest drawback for us is frequent and sharp the ruble exchange rate fluctuations. We are tied to imported components and can't yet cope without them; production of some components and materials simply doesn't exist in Russia. Economic instability also undermines our customers' business, which is very much dependent on the consumers' activity. Everyone has to adjust their costs and investments, which affects the demand for our products.

But – we have a large country, we have the market and it will remain, one way or another we will adapt.

– And now –let's talk about work on the foreign markets: to which countries does the company's production manufactured at the Orel plant go? How does the “geography” of such supplies grow?

– We work on the localization of components, and the effect of this localization is precisely that we have become more competitive in foreign markets. Over the last three years we have increased our exports, and today we operate in over 35 countries. These are mainly Central European countries. In 2019, Italy was the largest region of our shipments. This year, our main plans are Germany, the United Kingdom and Ireland. And Italy as well. The Russian region, for which I am responsible, also includes the Baltic States, where our

business develops quite intensively. Also there are former Soviet republics. We have very actively begun to expand into Kazakhstan, with great prospects in Uzbekistan.

– How many competitors do you have on the foreign markets? What do consumers see as the uniqueness and benefits of your products?

– To be honest, there are many competitors both in Russia and in Europe, and especially in Turkey, where this segment of equipment is very developed: there are five or six plants that actively compete for European customers. In Russia, for now, it's a little easier for us to compete; we are protected by the import duties on finished refrigeration equipment against aggressive dumping of Turkish companies. Unfortunately, these duties are reduced every year in accordance with the WTO program and very soon, our market will be widely available to manufacturers from Turkey and China.

Why do customers choose us in other countries, what are our main advantages?

– First of all, we are a “one product company”. But do not think that Frigoglass produces only one type of refrigerator, – no, we have, of course, quite a large range of products. But the business segment is narrow: these are branded refrigerators with a glass display case for selling bottled and packaged products. We are fully focused on this segment and have been making only refrigerators for the last 35 years. And we do it well! It is acknowledged by all large companies – world leaders of FMCG industry. In this respect, we are far ahead of our competitors in terms of technology, application of modern energy-saving and innovative solutions. The refrigerator, which we finally produce, is very reliable, very high quality in all its characteristics.

– Your company switched from freon to hydrocarbon refrigerant five years ago, and for a long time freon was considered to be the

main factor responsible for “ozone holes” and “global warming”. Has this transition been made solely for environmental purposes or is there an economic effect from it?

– This transition is due to quite natural processes. You have probably heard of the Montreal Protocol, a collective decision by all countries to eliminate ozone depleting substances totally, including previously used freons. There are also modern freons, they do not destroy the ozone layer, but nevertheless they accumulate in the atmosphere and create a greenhouse effect. In addition, the production of these freons requires many energy costs and, consequently, many thermal emissions. Modern refrigerants are the natural gas components: propane and isobutene. This is what all domestic refrigerators work on today. These are natural substances. They do not require a lot of energy to be produced, and the main thing is that these substances are better than freons by their thermodynamic properties in the refrigeration cycle. Simple transition from classical freon R134a to propane (R290), without additional changes in the refrigerator design, allows reducing electric power consumption by 10–15%. Besides propane, modern refrigerators use energy-saving controllers, LEDs of the latest generation, glass with energy-saving coating. All this together reduces the energy consumption of a modern refrigerator by 50–60% as compared to the refrigerator of the previous generation. This is the economic effect.

Moreover, it is important to note that in addition to the lower electricity bills, the “carbon footprint” – a factor that evaluates the environmental impact of a company's business activities – is also reduced. The struggle to reduce the carbon footprint drives scientific and technological progress today in all segments of business and human activity.

We must not forget that new refrigerants are natural gas components, with all the resulting consequences, i.e. they require

additional safety measures. In our case it entailed double costs during construction, because the workshop where this substance is handled is explosion-proof. Yes, it is expensive, but nevertheless the final result is worth it. The technology is completely “green”, it is environmentally friendly, and in fact, only these refrigerators can be sold today in Europe, where recently, in addition to strict requirements for the refrigerators themselves, there are serious restrictions on the materials and technology used for their production. If you manufacture in any other way, you simply will not get a certificate for the sale of this equipment in Europe. And for us this is very important.

– Is the activity of your company, the sales of your products on the world market affected if not by the “ice age” in Russia's relations with Western countries, then at least – an obvious “cooling down”?

– Our company is not politicized, we are engaged in business, we produce quite “peaceful” products, and those components and materials that we bring from abroad, to our great joy, have not fallen under sanctions. As a rule, they are produced by large European companies, locating their production sites in China. We were not affected by direct restrictions. Everything functions the same way as before the known events. But the indirect impact of sanctions is certainly felt: the sanctions have a strong impact on our customers and on the market as a whole: it has become difficult to get a loan, the cost of money has increased, the purchasing power and activity of the population of this great country has decreased very dramatically. We all very much hope for a speedy recovery of our economy and growth of well-being of our citizens. At least, we do our best for this, in such difficult conditions.

Sofia Korshunova
Alexey Sokolsky



Безусловно, есть в мире нечто бесценное, скажем, жизнь человека, здоровье, талант, подлинные дружба и любовь. Но истинно бесценного так мало в нашей жизни! Даже у великих произведений искусства, которые мы из лучших чувств называем бесценными, увы, есть рыночная цена, которую, например, указывают в документах при их транспортировке на зарубежные выставки. Не зря такую популярность приобрёл саркастический афоризм австрийской писательницы конца XIX века, баронессы Марии Эбнер фон Эшенбах: «Многие бесценные вещи можно купить!» Но для того чтобы купить или продать что-то, имеющее объективную цену, важно её знать.

И тут часто необходимы услуги профессионального оценщика — представителя специальности, для нашей страны как будто довольно новой.

Существует мнение, что российская оценка как вид профессиональной деятельности возникла в 1992-1993 годах с появлением Российского общества оценщиков. На самом же деле речь может идти лишь о возобновлении профессии.

В словаре Даля, составленном в середине позапрошлого века, упоминаются «оценочная комиссия», «присяжные оценщики» как ходовые понятия. В 1893 году были изданы «Высочайше утверждённые правила оценки недвижимых имуществ для обложения земскими сборами», разработанные Государственным советом. В законе Российской империи от 1849 года отмечалось: «Не могут быть ценовщиками: лица, замеченные в явных пороках; должники, признанные несостоятельными; сами истцы».

А ещё много раньше, в XVIII веке, оценщиков называли ценовщиками. Основными требованиями к ним были правдивость и объективность: «... перед оценкою за день ценовщиков приводить к присяге в том, что им ценить правдивою ценою, не прибавляя, не убавляя цены, под опасением штрафа, яко нарушителям своей присяги».

Главные требования к профессиональному оценщику — честность и объективность — не изменились с тех давних времён. О работе российских оценщиков сегодня мы поговорили с генеральным директором компании «Профессиональная Группа Оценки» Анной Исаевой.

— Анна Юрьевна, ваша компания основана в 2004 году, то есть вы работаете в этом бизнесе уже более 15 лет. Срок и сам по себе солидный, но и создавалась фирма не с нуля: её основали профессиональные оценщики, уже имевшие большой опыт работы в оценке всех видов собственности для крупнейших государственных и частных структур России. Расскажите, кто принимал участие в создании компании, и с чего всё начиналось?

— Действительно, на рынке оценочных услуг мы уже 16 лет. «Профессиональная Группа Оценки» отметила свой очеред-

ной день рождения в феврале 2020 года. Компанию создали два профессиональных оценщика: я и мой партнёр, Ирина Алексеевна Комар. Мы работали вместе в оценочной компании, которая на тот момент входила в топ-10 подобных компаний РФ, и действительно получили огромный опыт работы по оценке государственных и частных активов. За полтора года работы мы подготовили очень много отчётов об оценке и решили, что у нас достаточно опыта для открытия своей собственной оценочной компании. В 2004 году зарегистрировали ООО «Профессиональная Группа Оценки», и с тех пор работаем вместе.

— На вашем официальном сайте www.pgo.ru сказано, что «все ваши специалисты имеют профессиональное оценочное образование». Но, честно говоря, неспециалисту трудно понять, какого рода это образование: профессия довольно редкая. Так где учат профессиональных оценщиков? Расскажите о своём коллективе.

— На данный момент много вузов выпускают профессиональных оценщиков. В частности, Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, университет «Синергия», и другие. Также можно получить профессиональную пере-



«ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГРУППА ОЦЕНКИ»:

**ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО
ЗА СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ!**

подготовку по программе «Оценочная деятельность. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» во многих вузах России.

У нас работают только дипломированные оценщики, которые получили образование, например, в таких вузах, как ОУ ДПО «Межотраслевой институт повышения квалификации кадров по новым направлениям развития техники и технологий при МГТУ им. Н. Э. Баумана»; Финансовая академия при Правительстве РФ (в настоящее время – Финансовый университет); Московский государственный строительный университет (бывший МИСИ); КубГТУ (Кубанский государственный технологический университет); ИПО (Институт профессиональной оценки).

Наши сотрудники имеют большой опыт работы, каждый из них – эксперт в своей области, будь то оценка нематериальных активов, бизнеса, инвестиционных проектов, недвижимости, оборудования или транспортных средств.

Все сотрудники нашей компании, помимо базового оценочного образования, имеют членство в СРО, а также квалификационные аттестаты по направлениям «оценка недвижимости», «оценка движимого имущества» и «оценка бизнеса».

У нас отличная профессиональная команда и очень дружный коллектив!

– Офис «Профессиональной Группы Оценки» располагается на 31 этаже «Башни Федерация. Восток» в «Москва-Сити». При выборе места для него главную роль сыграли соображения престижа? Или это действительно удобно?

– Офис в «Москва-Сити» – это и удобно, и престижно. Мы все очень довольны данной локацией. Развитая инфраструктура и деловая атмосфера «Москва-Сити» создают хорошее настроение, поэтому нам приятно приходить на работу. А это много значит!

– Вы занимаетесь оценкой нематериальных активов, бизнеса, инвестиционных проектов, оборудования, транспортных средств. В каждой из этих областей у вас работают специалисты узкого профиля? Или ваши оценщики – универсалы?

– В принципе, диплом оценщика и наличие трёх квалификационных аттестатов позволяют оценивать всё вышеперечисленное. Но, конечно, есть сотрудники, которые специализируются только на оценке активов (недвижимое и движимое имущество) или на оценке бизнеса и инвестиционных проектов.

– Вы работаете только с юридическими лицами, или в качестве заказчика к вам может обратиться и частное лицо?

– Только с юридическими лицами. Однако мы гордимся тем, что наш профессионализм одинаково направлен как на решение сложных задач крупного бизнеса (выкуп акций, дополнительная эмиссия акций, внесение в уставный капитал, слияния или поглощения предприятий, кредитование под залог активов, принятие решений относительно инвестиционных проектов, оспаривание кадастровой стоимости, оценка проблемных активов, оценка для ЗПИФ, оценка для страхования, оценка для определения начальной стоимости имущества на торгах по банкротству), так и на интересы малого бизнеса (выкуп муниципальной недвижимости, раздел имущества по суду, определение ставок арендной платы, оценка долей в ООО).

– Среди ваших клиентов – крупные банки, ипотечные компании, строительные корпорации, страховые и издательские дома; можно назвать и такие известные отечественные предприятия, как «Красный Октябрь», «Золото Якутии» или АК им. Ильишина, и международные корпорации, такие как Estee Lauder или Mitsui. Возможно, вам захочется перечислить ещё несколько статусных клиентов? Почему они выбирают именно вас? Читателям интересно будет также услышать о наиболее значимых проектах, в которых участвовала ваша компания.

– ЗАКАЗЧИКАМИ НАШИХ УСЛУГ ПО ОЦЕНКЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

- ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ «ВЭБ.РФ»;
- ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «АГЕНТСТВО ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ»;
- ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ «РОСАТОМ»;
- ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСТЕХ».

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ ТАКЖЕ МНОГО КРУПНЫХ БАНКОВ:

- ПАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК «ТРАСТ»;
- ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»;
- АО «ЮНИКРЕДИТ БАНК».

Выбирают они нас потому, что мы лучшие на рынке оценочных услуг. «Профессиональная Группа Оценки» предлагает клиентам высокое качество за среднерыночные цены.



НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ:

- ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ «ВЭБ.РФ»;
- ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ СРОЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ «ЮНИСТРИМ»;
- ОЦЕНКА ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ;
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КОМПЕНСАЦИЙ МАТЕРИАЛЬНОГО И МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЁННОГО СЕМЬЯМ ПОГИБШИХ В АВИАКАТАСТРОФЕ ПАССАЖИРОВ AIRBUS A320, СЛЕДОВАВШИХ МАРШРУТОМ ШАРМ-ЭЛЬ-ШЕЙХ – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ;
- КОМПЛЕКС РАБОТ ПО ОЦЕНКЕ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ФК «ОТКРЫТИЕ»;
- ОЦЕНКА ПАКЕТА АКЦИЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ «ММВБ»;
- ОЦЕНКА ПАКЕТА АКЦИЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ «ХОРУС КЭПИТАЛ» И «ГК ФСК»;
- ОЦЕНКА БИЗНЕСА ОТЕЛЯ «КОРТЪЯРД МАРРИОТТ» В МОСКВЕ, ГОСТИНИЦ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, САМАРЕ, ИРКУТСКЕ И В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.

На самом деле проектов очень много, всё не перечислишь.

– Какова география деятельности вашей компании? Планируется ли её расширение?

– Мы работаем по всей Российской Федерации. У нас есть представительства в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Самаре, Екатеринбурге, Новосибирске, Хабаровске и Пятигорске.

– Каковы планы компании «Профессиональная Группа Оценки» на 2020 год? А в пятилетней перспективе?

– Планы – войти в топ-5 оценочных компаний России и, конечно, увеличить количества заказов на оценку и судебную экспертизу, как следствие – увеличить выручку компании.

Of course, there is something priceless in the world, say, human life, health, talent, genuine friendship and love. But very few things in our lives are truly priceless! Even the great works of art, which we call priceless, alas, have a market price, which, for example, is indicated in the documents when transporting them to foreign exhibitions. It is not for nothing that the sarcastic aphorism of the Austrian writer of the late 19th century, Countess Marie von Ebner-Eschenbach, gained such popularity: “Many priceless things can be bought!” But in order to buy or sell something that has an objective price, it is important to know it. And here the services of a professional appraiser, a representative of a specialty, which seems to be a rather new for our country, are needed.

There is an opinion that the Russian appraisal as a type of professional activity arose in 1992-1993 with the advent of the Russian Society of Appraisers. In fact, we can only talk about the resumption of the profession. The Dahl dictionary, written in the middle of the 19th century, refers to the “evaluation commission”, “jury appraisers” as running concepts. In 1893, the Highest Approved Rules for the Appraisal of Real Estate for Zemstvo Dues, issued by the Council of State, were published. In the law of the Russian Empire of 1849, it was noted: “They cannot be appraisers if they were noticed in obvious vices; insolvent debtors; plaintiffs themselves.”

And much earlier, in the eighteenth century, appraisers were called price experts. The basic requirements for them were truthfulness and objectivity: “...before evaluating the price, the appraisers should swear that they give the true price, without adding, not reducing the price, for fear of a fine, like violators of their oath.”

The main requirements for a professional appraiser – honesty and objectivity – have not changed since those ancient times. Today we talked about the work of Russian appraisers with the CEO of Professional Group of Appraisal Anna Isaeva.



PROFESSIONAL GROUP OF APPRAISAL: HIGH QUALITY AT AVERAGE MARKET PRICES!

– Mrs. Isaeva, your company was founded in 2004, that is, you have been working in this business for more than 15 years. The term itself is solid, but the company was not created from scratch: it was founded by professional appraisers who already had extensive experience in appraisal of all types of property for the largest state and private agencies in Russia. Tell us who took part in the creation of the company, and how did it all begin?

– Indeed, we have been in the appraisal services market for 16 years. Professional Group of Appraisal celebrated its next birthday in February 2020. The company was created by two professional appraisers: me and my partner, Irina Komar. We worked together in an appraisal company, which at that time was in the top 10 of such companies in the Russian Federation, and really gained vast experience in evaluating public and private assets. After a year and a half of work, we have prepared a lot of evaluation reports and decided that

we have enough experience to open our own appraisal company. In 2004, LLC Professional Group of Appraisal was registered, and we have been working together since then.

– On your official website www.pgo.ru it is said that “all our specialists have professional appraisal education.” But, frankly, it is difficult for a layman to understand what kind of education this is: this profession is quite rare. So, where do professional appraisers study? Tell us about your team.

– At the moment, many universities graduate professional appraisers. In particular, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Plekhanov Russian University of Economics, Synergy University and others. You can also get professional retraining under the program “Estimation activities. Assessment of the value of the enterprise (business)” in many universities in Russia.

Only certified appraisers, who have received education, for example, in universities such as the OU DPO Intersectoral Institute for Advanced Studies in new directions of the development of engineering and technology at Bauman MSTU; Finance Academy under the Government of the Russian Federation (currently – Financial University); Moscow State University of Civil Engineering (former MISI); KubSTU (Kuban State Technological University); IPO (Professional Appraisal Institute) work with us.

Our employees have extensive experience, each of them is an expert in their field, whether it is an estimation of intangible assets, business, investment projects, real estate, equipment or vehicles.

All employees of our company, in addition to basic appraisal education, have membership in self-regulatory organizations, as well as qualification certificates in the areas of “real estate appraisal”, “estimation of personal property” and “business appraisal”.

We have an excellent professional and very friendly team!

– The office of Professional Group of Appraisal is located on the 31st floor of Federation Tower Vostok in the Moscow-City business district. When choosing a place for it, the main role was played by considerations of prestige? Or is it really convenient?

– An office in Moscow-City is both convenient and prestigious. We are all very pleased with this location. The developed infrastructure and business atmosphere of Moscow-City create a good mood, so we are pleased to work. And that means a lot!

– You are engaged in the estimation of intangible assets, business, investment projects, real estate, equipment, vehicles. In each of these areas do you have narrow specialists? Are your appraisers universal?

– In fact, an appraiser's diploma and the presence of three qualification certificates allow you to evaluate all of the above. But, of course, there are employees who specialize only in the estimation of assets (real estate and personal property) or in the estimation of business and investment projects.

– Do you work only with legal entities, or can a private individual contact you as a customer?

– Only with legal entities. However, we are proud that our professionalism is equally aimed at solving the complex tasks of large businesses (stock repurchase, additional issue of shares, incorporation into authorized capital, mergers or acquisitions of enterprises, loans secured by assets, decision-making regarding investment projects, challenging cadastral value, valuation of distressed assets, valuation for closed-end mutual investment funds, valuation for insurance, valuation



for determining the initial value of property at bankruptcy tenders), as well as for the interests of small businesses (municipal real estate redemption, the division of property in court, the determination of rental rates, the valuation of shares in LLC).

– Among your clients are large banks, mortgage companies, construction corporations, insurance and publishing houses; such well-known domestic enterprises as Krasny Oktyabr, Zoloto Yakutii or AK named after Ilyushin, and international corporations such as Estee Lauder or Mitsui can be named. Perhaps you want to list some more clients? Why do they choose you? Readers will also be interested to hear about the most significant projects in which your company participated.

– CUSTOMERS OF OUR APPRAISAL SERVICES ARE:

- STATE DEVELOPMENT CORPORATION VEB.RF;
- STATE CORPORATION DEPOSIT INSURANCE AGENCY OF RUSSIA;
- STATE ATOMIC ENERGY CORPORATION ROSATOM;
- STATE CORPORATION ROSTEC.

AMONG OUR CUSTOMERS THERE ARE ALSO MANY LARGE BANKS:

- NATIONAL BANK TRUST PJSC;
- CREDIT BANK OF MOSCOW PJSC;
- UNICREDIT BANK JSC.

They choose us because we are the best in the market of appraisal services. Professional Group of Appraisal offers customers high quality at average market prices.

THE MOST SIGNIFICANT PROJECTS:

- RIGHTS OF CLAIM FOR THE STATE DEVELOPMENT CORPORATION VEB.RF;
- ESTIMATION OF THE MARKET VALUE OF THE INTERNATIONAL SYSTEM OF EXPRESS MONEY TRANSFERS FOR INDIVIDUALS UNISTREAM;
- ESTIMATION OF A PLATFORM FOR STARTUPS;
- DETERMINATION OF THE FAIR VALUE OF COMPENSATION FOR MATERIAL AND NON-PECUNIARY DAMAGE CAUSED TO THE FAMILIES OF AIRBUS A320 PASSENGERS WHO DIED IN A PLANE CRASH FOLLOWING THE ROUTE SHARM EL-SHEIKH – ST. PETERSBURG;
- A SET OF WORK ON THE EVALUATION OF SUBSIDIARIES OF OTKRITIE FC;
- ESTIMATION OF THE BLOCK OF SHARES OF THE MICEX STOCK EXCHANGE;
- ESTIMATION OF A BLOCK OF SHARES OF THE DEVELOPMENT COMPANIES HORUS CAPITAL AND GK FSK;
- ESTIMATION OF THE BUSINESS OF THE COURTYARD MARRIOTT HOTEL IN MOSCOW, HOTELS IN NIZHNY NOVGOROD, SAMARA, IRKUTSK AND ST. PETERSBURG.

In fact, there are a lot of projects, we can't list everything.

– What is the geography of your company? Do you plan its expansion?

– We work throughout the Russian Federation. We have representative offices in St. Petersburg, Rostov-on-Don, Samara, Yekaterinburg, Novosibirsk, Khabarovsk and Pyatigorsk.

– What are the plans of Professional Group of Appraisal for 2020? And in the five-year term?

– Plans are to enter the top 5 appraisal companies in Russia and, of course, increase the number of orders for appraisal and forensics, and as a result, increase the company's revenue.



Андрей КНЯЗЕВ: «МЫ ЗАЩИЩАЕМ ЧЕЛОВЕКА, А НЕ ЕГО «ПРАВО НА ПРЕСТУПЛЕНИЕ»

Работа адвоката для многих граждан нашей страны – это, увы, скорее нечто кинематографическое... Судебные «баталии», эмоциональные речи, «переворачивающие» если не сознание, то мнение присяжных, а иногда и самих судей – честных, независимых, принимающих только подкреплённые фактами и логикой аргументы сторон: защиты и обвинения. Но есть кино, а есть реальная жизнь. О реалиях сегодня и поговорим. Наш собеседник – учредитель и председатель Московской коллегии адвокатов «Князев и партнёры» Андрей Князев.

– Андрей Геннадьевич, начнём с личного вопроса и вспомним вашу юность. Выбирая профессию, любой молодой человек на что-то или на кого-то ориентируется: на пример родителей, на героев фильмов или книг, на близость, наконец, какого-то вуза от дома... Что повлияло на ваш выбор? Как и когда вы приняли решение стать адвокатом?

– На родителей я не ориентировался. Отец у меня – военный врач, и мама – врач. Поступал я на юридический, потому что чувствовал в себе какое-то призвание, мне это нравилось. Поступал, не слишком, честно говоря, задумываясь, буду ли я адвокатом, следователем или прокурором. Хотя в душе мне всегда больше хотелось людей защищать.

– Наверное, каждый человек, который любит свою профессию, помнит и начало своего пути в ней. Помните ли вы своё первое дело? И какие случаи из вашей практики наиболее ярко отпечатались в памяти?

– Адвокатом я стал не сразу. Поначалу несколько лет проработал следователем, затем – помощником прокурора: расследовал уголовные дела, а в судебных заседаниях участвовал как представитель об-

винения. Моя адвокатская жизнь началась в 1997 году. Что больше всего запомнилось? Как удалось обменять осуждённого у нас чеченца на военнослужащего Новикова, который находился в Чечне в плену. Как защищали интересы девочки, чьи родители погибли при обрушении крыши «Трансвааль-парка». Мы тогда смогли получить для неё одну из самых больших компенсаций...

– Говорят, что «там, где два юриста, там три мнения». Вы же однажды создали целую коллегию адвокатов. Не трудно ли управляться с таким количеством юристов и с таким количеством их мнений?..

– С большим количеством людей, имеющих своё мнение, управляться всегда трудно. Вне зависимости от их профессии. Юристами тоже сложно управлять, но я стараюсь не вмешиваться ни в их позицию по делу, ни в их взаимоотношения с клиентами. Юристами, как мне кажется, нельзя руководить по принципу «я начальник – ты дурак». Тут необходимо более мягкое, демократичное общение. От этого, прежде всего, будет зависеть, насколько они у тебя удержатся, насколько будут способны работать и т. д.

– Одно время из стен российских вузов выходило столько юристов, что их можно было «экспортировать» как нефть... Если бы ещё и качество их подготовки соответствовало необходимому уровню. Один мой знакомый, ваш коллега, как-то жаловался мне, что у него две проблемы: первая – не хватает помощников, вторая – устал от звонков своих знакомых, умоляющих принять на работу их детей с юридическими дипломами... При всём уважении к родителям ему, как он рассказывал, хватало одного, максимум двух вопросов, чтобы понять, что «соискатели» просто профнепригодны. Насколько легко удаётся находить новых партнёров вам? И многие ли просятя?

– Полностью согласен с вашим знакомым: выпускников юридических факультетов у нас переизбыток. Есть даже такой анекдот: «Что вы скажете выпускнику юридического факультета? – Скажу: «Один Биг Мак и две колы с собой...» Выпускников некоторых вузов мы вообще не рассматриваем. Вне зависимости от знакомства или «незнакомства».

– Это те «вузы», в которых «диплом в рассрочку»?..

– Да, однажды ко мне пришла девочка наниматься на работу, я спрашиваю её: «Как же вы будете работать? У вас же дневной факультет!» А она в ответ: «У меня же институт...» И называет учебное заведение, которое чуть позже не прошло аккредитацию и было расформировано. То есть они просто ходили и экзамены проплачивали.

Но даже таких мы иногда рассматриваем и принимаем, если они действительно что-то собой представляют и, главное, хотят расти в этой профессии. Слава богу, сейчас есть возможности и для того, чтобы удалённо «подтянуть»ся. Да, мы стараемся рассматривать выпускников только «топовых» вузов, но... Часто люди из других городов бывают более мотивированы и подготовлены, чем москвичи. Есть хорошие вузы не только в столице, но и, например, в Саратове, в Новосибирске...

Да, действительно, в стране переизбыток юристов и экономистов. Проблема ещё и в том, что многих из этих молодых людей просто родители заставляли: «Надо учиться! Никуда не хочешь? Тогда давай в юридический!» Ну, отучился, раз мама сказала, «иди поработай по специальности». А они просто несчастливы, по ним видно: это не «их»! У меня был случай, когда молодой человек, отработав почти три года помощником адвоката, ушёл: сейчас он – владелец пекарни, печёт булочки и счастлив!

– Интересный поворот...

– Он из профессорской семьи, мама и папа заставили... Но работодатели, в том числе и я, могут пользоваться результатами такого «перепроизводства»: например, мы можем платить меньше, чем айтишникам, потому что у нас больше конкурентов за рабочее место. Мы, когда принимаем, учитываем едва ли не в первую очередь всё-таки характер, человеческое отношение и желание обучаться, расти в этой профессии.

– А как часто от вас уходят? Может быть – вдохновлённые вашим успешным примером...

– Крайне редко. Коллегия у нас известная, работать здесь хорошо и престижно. Уходят помощники, которые по той или иной причине не захотели становиться адвокатами. Если же уходят адвокаты, то в 99% случаев для того, чтобы создать своё юридическое или адвокатское бюро.

– «Ревности» к тем, кто уходит, нет?

– Я уже взрослый человек, коллегия наша работает 20 лет, и чей-то уход для меня обычно не является сюрпризом.

Если мы видим, что человек явно перерос своё нынешнее положение, что он хочет развиваться самостоятельно – почему бы нет?! Мы с ним даже сотрудничаем. Более того, рынок в нашей сфере такой, что мы в 17-миллионной Москве практически не пересекаемся. Мы не становимся конкурентами. Конкуренция у нас сейчас не между адвокатами. Ведь большинство людей не задаются вопросом: «К какому из адвокатов идти?» – они думают: «Обращаться вообще к адвокату или не стоит?» Адвокатская защита в нашей стране – это довольно-таки новая услуга, и, мягко говоря, далеко не все верят в её необходимость и действенность.

– Есть мнение, что судебная система в России – репрессивная, что статистика оправдательных приговоров ничтожно мала. Согласны ли вы с такой оценкой, и если да, то насколько вашей коллегии удаётся бороться с этой ситуацией, и с такой статистикой? Опыт у вас довольно большой – что-то меняется с годами?

– Да, меняется: если взять уголовно-правовой раздел, то в 90-е годы оправдательных приговоров было больше. В 90-е и в начале 2000-х гг. было больше возможностей защитить, повлиять на исход дела как во время предварительного следствия, так и в период судебного расследования. Сейчас возможность на что-то повлиять осталась только на уровне предварительного следствия. Когда дело уже передали в суд, надеяться на оправдание может только очень наивный адвокат. Число оправдательных приговоров действительно ничтожно мало – 0,02%, поэтому в суде мы «воюем» в основном уже только за смягчение приговора. Реально повлиять на решение или даже прекратить дело можно только на стадии предварительного следствия.

– В 2012 году адвокаты из вашей коллегии стали экспертами центра общественных процедур «Бизнес против коррупции», возглавляемого уполномоченным по защите прав предпринимателей Борисом Титовым. Какую, скажем так, «долю» в деятельности вашей коллегии адвокатов занимают дела, связанные с бизнесом?

– Честно говоря, я против такого выделения – «защищать интересы предпринимателей» или, например, «интересы журналистов». Считаю, что должно быть одинаковое отношение и к предпринимателю, и к журналисту, и к педагогу, и к фрезеровщику... Просто журналисты и

предприниматели за защиту своих прав, за честь своих коллег борются, а педагоги и фрезеровщики, к сожалению, делают это не так часто и не столь успешно. Да, наверное, можно рассуждать о том, что от жизни и свободы фрезеровщика в основном зависит только его семья, а от жизни на воле и свободы предпринимателя часто зависят десятки, если не сотни тысяч рабочих мест и сотни тысяч семей. Но, честно говоря, если следовать духу права, то ко всем должно быть одинаково законное отношение.

Тот факт, что сообщество предпринимателей и лично гражданин Титов за это взялись, говорит только в их пользу, на других меньше обращают внимание. К тому же, насколько я знаю, он не защищает тех предпринимателей, которые попали под общеуголовное преследование, то есть, например, за убийство, изнасилование и т. д. Просто у нас, к сожалению, занятие бизнесом сопряжено не только с предпринимательскими рисками, но и с уголовными: во всём мире, если ты никого не обманывал, то по экономическим делам тебе максимум, что грозит, – это разорение, банкротство. У нас же максимум – тюрьма. И многие предприниматели, которые работают в нашей стране, это осознают, а поэтому и готовы платить за профилактику уголовно-правовых рисков и за защиту, когда «ситуация» уже возникла.

– И последний вопрос: кого бы вы не взяли защищать ни при каких обстоятельствах?

– Всех бы защищал. Я знаю случаи, когда адвокаты – евреи по национальности – защищали людей, обвинявшихся в убийствах на почве антисемитских, националистических взглядов. Это не мешало. Я считаю, что мы защищаем не преступника, не его «право» убивать, насиловать и т. д. Мы защищаем человека. Мы стараемся, мы призываем к тому, чтобы его дело было рассмотрено справедливо. Каждый человек по закону имеет право на квалифицированную защиту, а решение, в конце концов, принимает всё-таки суд.

Давайте сделаем такое сравнение: когда на операционный стол привозят и кладут пациента, запрашивает ли врач «характеристику» на этого человека? Интересует ли его, например, бил ли тот жену, воровал ли, насиловал ли детей и так далее? Врач делает операцию, он лечит. Вот и у меня к моему делу такое же отношение. Наказывать должен суд, а не адвокат. Дело адвоката – защищать.

Беседовал
Алексей Сокольский

Andrei KNYAZEV:

“WE PROTECT A HUMAN NOT A RIGHT TO A CRIME”

The work of a lawyer for many citizens of our country is, alas, more of a cinematographic thing... Judicial “battles”, emotional speeches which alter if not your consciousness, then the opinion of the jury, and sometimes the judges themselves – honest, independent, accepting only arguments of the parties supported by facts and logic: the defense and the prosecution. Yet there is a difference between movie and a real life. Today we talk about reality. Our interlocutor is Andrey Knyazev, the Founder and Chairman of the Moscow Chamber of Lawyers – Knyazev and Partners.



– Mr. Knyazev, let's start with a personal question and recollect your youth. When choosing a profession, any young man is guided by something or someone: parents' example, heroes of films or books, and finally short distance from home of some university... What has influenced your choice? How and when did you decide to become a lawyer?

– I was not guided by my parents. My father is a military doctor, and my mother is a doctor. I went to law school because I felt I had a mission, I liked it. I head to university, not too much, honestly, thinking about whether I would be a lawyer, an investigator or a prosecutor. Although at heart I've always preferred to defend people.

– Probably, every person who loves his profession remembers the beginning of his way in it. Do you remember your first case? What cases of your practice are most vivid in your memory?

– I didn't become a lawyer right away. At first I worked for several years as an investigator, then – as an assistant prosecutor: I investigated criminal cases, and participated in court hearings as a representative of the prosecution. My life as an attorney began in 1997. What do I remember the most? We have managed to exchange a convicted Chechen for Novikov, a serviceman who was in captivity in Chechnya. I also remember, we defended the interests of a girl whose

parents died when the roof of Transvaal Park crashed. We managed to get one of the biggest compensations for her...

– People say, “Where there are two lawyers, there are three opinions.” You created a whole chamber of lawyers. Isn't it hard to cope with so many lawyers and so many opinions?..

– It is always difficult to manage a large number of people who have their own opinions. No matter what are their professions. Lawyers are also difficult to manage, but I try to interfere neither in their position on the case, nor in their relationships with clients. It seems to me

that lawyers cannot be led by the principle "I am the boss – you are a fool". Here we need a softer, more democratic communication. First of all, it will depend on this how long they will stay with you, how fruitful they will be able to work, etc.

– At one time, so many lawyers came out of the walls of Russian universities that they could be "exported" as oil... If only the quality of their training also corresponded to the required level! One of my acquaintances, your colleague, once complained to me that he had two problems: the first – the lack of assistant attorneys, the second – fatigue from calls of his friends begging for work for their children with legal degrees... With due respect to these parents, as he said, one, maximum two questions were enough to understand that the "job seekers" were simply incompetent. How easy is it for you to find new partners? And how many seek for job in your firm?

– I completely agree with your acquaintance: we have an excess of law graduates. There is even such an anecdote: "What will you say to a law graduate? – I'll say: "Get me a Big Mac and two Cokes to go, please." Graduates of some universities we do not consider at all, regardless of acquaintanceship.

– Do you mean the "universities" with the "installment diploma"?..

– Yes, one day a girl came to me to get a job, I asked her: "How will you work? You have a full-time faculty!" She answered: "I study at..." and she mentioned the educational institution, which a little later failed to get accreditation and was disbanded. That is, students just walked and paid exams.

But sometimes we consider and accept even such people, if they are really worthy and, what is most important, want to grow in this profession. Thank God, now there are opportunities for remote training. We consider in total graduates of "top" universities, but... Often people from other cities are more motivated and prepared than Muscovites. There are good universities not only in the capital, but also, for example, in Saratov, in Novosibirsk...

Indeed, there is an overabundance of lawyers and economists in the country. The problem is also that many of these young people are simply forced by their parents: "You need to get higher education! Have you not chosen anything yet? Then go to law school!" They study as they are advised to and then they are sent by their parents to work by occupation. But many are simply unhappy with it as that is not their cup of tea! I had a case when a young man, having worked as an assistant lawyer for almost three years, left: now he is the owner of a bakery, he bakes buns and is completely happy with it!

– What an interesting twist...

– He is from a professor's family, mom and dad made him to... But employers,

including myself, can use the results of such "overproduction": for example, we can pay less than to IT specialists, because there are more competitors for the workplace. When we accept, we take into account, first of all, a character of a person, human relations and desire to learn and grow in this profession.

– And how often do they leave you? Maybe - inspired by your successful example...

– Rarely. We are well-known, working here is good and prestigious. The assistants who for one reason or another did not want to become lawyers leave us. If a lawyer is one who leaves, then in 99% of cases, in order to establish his or her own legal or law office.

– Is there "jealousy" to those who leave?

– I am already an adult, our chamber has been working for 20 years, and some people's leaving is usually not a surprise for me. If we see that a person has outgrown his/her current position, that he/she wants to develop independently – why not?! We even cooperate with him/her. Moreover, the market in this sphere is such that we practically do not cross each other in 17 million Moscow. We do not become competitors. The competition is not between lawyers now. After all, most people do not ask: "Which lawyer to go to?" They think, "Should we go to a lawyer or not?" Legal defense in our country is quite a new service, and, to put it mildly, not everyone believes in its necessity and effectiveness.

– It is believed that the judicial system in Russia is repressive and that the statistics on not-guilty verdict is extremely low. Do you agree with such an opinion, and if so, to what extent have your team managed to fight both this situation and such statistics? Your experience is quite large – has something changed over the years?

– Yes, something changes: if we take the criminal law section, there were more not-guilty verdicts in the 90s. There were more opportunities in the 90s and early 2000s to defend, to influence the outcome of the case both during the preliminary investigation and during the judicial investigation. Now the opportunity to influence something remains only at the level of preliminary investigation. When the case has already been brought to court, only a very naive lawyer can hope for justification. The number of not-guilty verdicts is really very small – 0.02%, therefore, in court we "fight" mostly only for the remitting the sentence. It is possible to really influence the decision or even terminate the case only at the stage of preliminary investigation.

– In 2012, the lawyers of your team became experts of the Business Against Corruption Center for Public Procedures, headed by the Commissioner for the Protection of

Entrepreneurs' Rights Boris Titov. What, let's say, is the share of cases related to business in the activities of your firm?

– Frankly speaking, I am against such an emphasis – "to protect the interests of entrepreneurs" or, for example, "the interests of journalists". I think that there should be the equal attitude towards an entrepreneur, a journalist, a teacher, a milling machine operator... Journalists and entrepreneurs simply fight for the protection of their rights, for the honour of their colleagues, while teachers and milling operators, unfortunately, do it less often and not so successfully. Yes, you can probably argue that only his family mainly depends on the life and freedom of the milling machine operator, and dozens, if not hundreds of thousands of jobs and hundreds of thousands of families, often depend on freedom of the entrepreneur. But, frankly speaking, if you follow the spirit of law, then everyone should have the same legal attitude.

The fact that the entrepreneurial community and Titov personally have taken up this issue only speaks for their benefit; others are paid less attention. In addition, as far as I know, he does not protect those entrepreneurs who have fallen under general prosecution, i.e. for murder, rape, etc. It's just that, unfortunately, doing business in our country involves not only entrepreneurial risks, but also criminal ones: all over the world, if you haven't cheated anyone, then in economic affairs, the maximum that threatens you is bankruptcy; in this country the maximum is prison. And many entrepreneurs who work in this country are aware of this, and therefore ready to pay for the prevention of criminal risks and for protection when the "situation" has already arisen.

– And the last question: whom would you defend under no circumstances?

– I'd protect everybody. I know cases when lawyers – Jews by nationality – defended people accused of murder on the grounds of anti-Semitic, nationalistic views. This wasn't a problem. I believe that we defend not a criminal, not his "right" to murder, rape, etc. We protect a human being. We try, we call for his case to be examined fairly. Everyone has a right to a qualified defense under the law, and the decision is made by the court after all.

Let's make such a comparison: when a patient is brought and placed on the operating table, does the doctor ask for a characteristic of this person? Is he interested, for example, in whether a patient beat his wife, stole, raped children and so on? The doctor does the surgery, he treats. I have the same approach to my job. It's up to the court to punish, not the lawyer. It's a lawyer's job is to defend.



**Василий Ваюкин,
TAXmanager:**

«ВСЕ ПРОЕКТЫ НАШЕЙ КОМПАНИИ УСПЕШНЫ!»

В наше время, начиная любой бизнес, предусмотрительный предприниматель первым делом заботится о том, чтобы найти юриста, способного проконсультировать его относительно налогового законодательства. Ведь даже будучи семи пядей во лбу, не имея профессионального образования, разобраться во всех тонкостях сегодняшнего налогообложения практически невозможно. Причём юридических компаний и юристов вокруг много. Но как найти именно высококвалифицированного специалиста? Вернее всего — ориентироваться в этом вопросе на мнение других клиентов, а также профессионального юридического сообщества.

Компания «Персональный налоговый менеджмент» (TAXmanager) рекомендована рейтингом «Право.ru-300», входит в реестр надёжных партнёров ТПП РФ. По версии престижного международного справочника Best Lawyers её управляющий партнёр Василий Ваюкин включён в список лучших юристов России и рекомендован по направлению «налоги» (Tax). Мы расспросили его о новшествах в налоговом законодательстве, работе и перспективах компании.

– Василий Викторович, наступивший 2020 год обещает массу изменений в налоговом законодательстве: по имущественным налогам, для работодателей, по налоговой отчётности и прочие, о которых мы, возможно, даже ещё не подозреваем. Какие трудности в связи с этим поджидают ваших клиентов? Вы, разумеется, отслеживаете эти изменения на самых ранних этапах? Можете ли вы в какой-то степени спрогнозировать изменения, ждущие налоговое законодательство в ближайшем году?

– Для обеспечения экономического роста необходимо создавать предприятиям, работающим в нашей стране, благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. В первую очередь – обеспечивать благоприятный инвестиционный и деловой климат. Этому уделяет много внимания президент России В. В. Путин, в том числе в посланиях Федеральному собранию.

Обеспечение стабильности налоговой системы – одно из главных условий для улучшения делового климата в стране и привлечения инвестиций в экономику. Также важно вовремя корректировать выявляющиеся огрехи в сфере налогового законодательства.

Именно в этих направлениях, призванных обеспечивать экономический рост, и будет развиваться налоговое законодательство России.

В 2020 году вступит в силу ряд важных изменений в налоговом законодательстве, а также продолжат действовать принятые в 2019 году.

– Как, по вашему мнению, последние изменения в налоговом законодательстве влияют на бизнес-активность и экономическую ситуацию в стране?

– Государство гарантирует бизнесу стабильность налоговой системы. При этом применяются точечные изменения, призванные снизить административные барьеры при предоставлении налоговой отчётности и обеспечении доступа к налоговым льготам.

В частности, организации освобождаются от сдачи в налоговую инспекцию деклараций по транспортному и земельному налогам, начиная с отчётности за этот год.

С 2020 года отменяется представление расчётов по авансовым платежам по налогу на имущество организаций. Теперь налогоплательщик, состоящий на учёте в нескольких налоговых органах по месту нахождения своих объектов недвижимости, на территории субъекта РФ, может представить налоговую декларацию по всем объектам в один налоговый орган по своему выбору.

Предусмотрено освобождение от обязанности применения контрольно-кассовой техники (ККТ) для товариществ собственни-

ков недвижимости, социальной сферы (образовательные, физкультурно-спортивные организации, дома и Дворцы культуры), при сдаче машино-мест одновременно с квартирой, при реализации бахил, а также входных билетов и абонементов на посещение театров при безналичных расчётах.

Для индивидуальных предпринимателей, не имеющих работников по трудовым договорам, реализующих товары собственного производства, выполняющих работы либо оказывающих услуги, на два года продлён срок неприменения ККТ (до 1 июля 2021 года).

Существенно упрощён порядок применения ККТ в сфере транспорта и жилищно-коммунального хозяйства.

Улучшается механизм информационного обмена между налогоплательщиками и налоговыми органами.

С 1 апреля 2020 года ФНС будет информировать налогоплательщиков о недоимке и задолженности по пеням, штрафам, процентам с помощью СМС-сообщений, электронной почты или иными способами. Они смогут это делать не чаще одного раза в квартал при условии, что налогоплательщик или плательщик взносов даст письменное согласие.

В мае 2020 года будет доступен для всех пользователей интернет-сервис ГИР БО (государственный информационный ресурс бухгалтерской отчётности), позволяющий бесплатно получить информацию о бухгалтерской (финансовой) отчётности любой организации. Также будет возможно получить экземпляр отчётности, подписанный электронной подписью ФНС России.

Для получения всего массива информации заинтересованным пользователям будет доступно платное абонентское обслуживание.

Для налогоплательщиков-участников специального инвестиционного контракта (СПИК) установлена пониженная ставка по налогу на прибыль – 0%.

С 2020 года перевозка порожних подвижных составов и контейнеров через территорию РФ с территории иностранного государства, не являющегося членом ЕАЭС, облагается по нулевой ставке НДС.

Расходы на создание объектов социальной инфраструктуры, безвозмездно передаваемых в государственную или муниципальную собственность, теперь включаются в состав внереализационных расходов при исчислении налога на прибыль организаций.

По сути, всех изменений такого рода в короткой статье не перечислишь, да и любое из них достойно пояснений в отдельной заметке.

– Участвуя в законопроектной работе на уровне экспертных советов профведомств, Госдумы РФ и Совета Федерации РФ, юристы вашей компании

приняли участие в обсуждении более 100 проектов федеральных законов, внесли 15 законодательных инициатив. С позиции активных членов общества такое участие в общественной и государственной жизни понятно и поощряемо, но не мешает ли это вашей компании с точки зрения бизнеса? Не отвлекает ли такая деятельность сотрудников от непосредственного обслуживания интересов клиентов?

– В своей работе мы стараемся сбалансированно подойти к подобному рода нагрузке, но на первом месте, конечно, клиент. А активная общественная деятельность способствует успешной защите прав и законных интересов бизнеса и частных лиц, позволяет не только стоять у первоисточника законодательных нововведений, но и предопределять наступление возможных негативных последствий.

– Кто ваши клиенты – исключительно юридические лица, компании, или есть среди них просто частные лица? С какими категориями бизнеса вы работаете? Интересен ли вам в качестве клиента микро- и малый бизнес? Ваши клиенты в основном из Московского региона, или география деятельности компании более широка?

– В основном это юридические лица. Но ведь проблемы юридического лица «плавно» становятся проблемами физического, и наоборот. За каждым юридическим лицом стоят люди.

Категории клиентов совершенно разные как по отраслевому признаку, так и по объёму проблем. Так как не все компании могут позволить себе оплачивать наши услуги, то отбор происходит естественным образом.

Но хочу отметить, что у нас есть и дела PRO BONO. К сожалению, действующее законодательство не всегда на стороне слабых: иногда вопрос и выведенного яйца не стоит, а правоприменители раздувают из мухи слона. Либо существует вопрос с коллизиями в нормах права, и тогда участие в его разрешении для компании – имиджевый момент.

Мы не забываем про «малышей», то есть малый бизнес: это потенциал, в том числе и для страны. У него огромное количество идей. Многие крупные компании выросли из малого бизнеса. Для малых предприятий мы проводим семинары, круглые столы и т. д.

А что до географии нашей деятельности – в настоящее время она охватывает страну от Калининграда до Байкала.

– Работаете ли вы с совместными предприятиями и иностранными компаниями, и если да, каковы особенности этого сотрудничества?

– В нашем портфеле есть иностранные компании, также мы работаем в качестве

консультантов с другими юридическими организациями, обслуживающими компании с международным участием.

Специфика, безусловно, есть, начиная с особенностей менталитета и заканчивая подходами к решению разного уровня вопросов. В работе с иностранными компаниями есть свои плюсы и минусы. Не все из них понимают российскую специфику и менталитет, особенно тогда, когда центр управления компании находится у людей, далёких от наших реалий.

– В год 10-летия компании вы запустили новый проект с названием LawGround. Расскажите, что он собой представляет, и как продвигается его реализация?

– Как и все проекты компании TAXmanager, он успешен. Всю юридическую практику, не связанную с налогами, перевели в LawGround. За время работы мы наработали практику по разным отраслям права, а многие продолжали считать, что мы занимаемся только налогами, исходя из названия ООО «Персональный налоговый менеджмент».

За год работы LawGround отмечены отличные результаты по административным, гражданским, корпоративным спорам, в том числе и в ходе судебных разбирательств.

– Успех любого бизнеса в значительной степени зависит от команды.

– Коллектив TAXmanager и LawGround – современная команда опытных, высококвалифицированных специалистов, готовых оказать полный спектр правовых услуг, отвечающих высоким международным стандартам качества.

– В профессиональной копилке любого продвинутого юриста есть случаи, которыми он особенно гордится: например, спасение от банкротства предприятия с сотнями рабочих мест или прекращение судебного преследования невиновных и т. д. А какими случаями за последний, скажем, год, можете особо гордиться вы?

– Конечно, такие случаи есть! С особой гордостью вспоминаю о социальных проектах и о тех, что были направлены на восстановление баланса частных и публичных интересов.

Во все проекты мы вкладываем частичку своей души, и каждый из них для нас ценен, даже если результат отрицательный.

– Чего бы вы пожелали своим клиентам и тем, кто хотел бы ими стать в будущем?

– Стабильности и сохранения жизненных ценностей. Не забывать историю и помнить, что за каждой ситуацией, за каждым юридическим процессом, прежде всего, стоят люди!

Подготовила Елена Александрова

– Mr. Vayukin, the year 2020 promises a lot of changes in the tax legislation – on property taxes for employers, on tax reporting and others, which we may not yet aware. What difficulties are waiting for your clients in this regard? Do you monitor these changes on the early stages? Can you somehow predict changes that await tax legislation in the year ahead?

– In order to ensure economic growth, it is necessary to create favorable conditions for enterprises operating in this country, first of all, to ensure a favorable investment and business climate. Russian President Vladimir Putin pays much attention to this issue, including in his speeches to the Federal Assembly.

Ensuring tax system stability is one of the main conditions for improving the business climate in the country and attracting investments into the economy. It is also important to correct emerging flaws in tax legislation in time.

It is in these areas, designed to ensure economic growth that the tax legislation of Russia will develop.

A number of important changes in the tax legislation will come into effect in 2020, as well as those adopted in 2019.

– What an impact, in your opinion, do recent changes in tax legislation have on business activity and the economic situation in the country?

– The government guarantees business stability of the tax system.

At the same time, targeted changes are applied to reduce administrative barriers in the provision of tax reporting and to ensure access to tax benefits.

In particular, organizations are exempted from submitting tax and transport tax returns to the tax inspectorate, starting with reporting for this year.

Starting from 2020, the submission of settlements on advance payments for corporate property tax is abolished. Now a taxpayer, who is registered at several tax agencies according to the location of his/her real estate objects on the territory of the RF subject, can submit a tax return on all objects to one tax authority of his/her choice.

There is an exemption from the obligation to use POS equipment for partnerships of real estate owners, the social sphere (educational and sports organizations, community centers), when renting a parking stall together with an apartment, when selling boot covers, as well as entrance tickets and subscriptions to visit theaters with cashless payments.

For individual entrepreneurs who do not have workers under employment contracts, selling goods of their own production, performing work or providing services, the period of non-use of POS is extended for two years (until July 1, 2021).



Vasily Vayukin, TAXmanager:

**“ALL PROJECTS OF
OUR COMPANY ARE
SUCCESSFUL!”**

Nowadays, when starting any business, a prudent entrepreneur first of all takes care of finding a lawyer who can advise him on tax law. After all, even being as wise as Solomon, but having no professional education, it is almost impossible to understand all the nuances of taxation. There are a lot of law firms and lawyers around, but how can one find a highly qualified expert? The best way to do this is to be guided by the opinion of other clients and the professional legal community.

The TAXmanager company is recommended by the Pravo-300.ru rating and is included in the register of reliable partners of the RF CCI. According to the prestigious international directory Best Lawyers, Vasily Vayukin, its Managing Partner is included to the list of the best lawyers of Russia and is recommended in the Tax (Tax) direction. We asked him about innovations in tax legislation, work and prospects of the company.

The procedure for applying POS in the field of transport and housing and communal services has been significantly simplified. The mechanism of information exchange between taxpayers and tax authorities is under improvement.

Starting from April 1, 2020, the Federal Tax Service will inform taxpayers about arrears, penalties, and fines via SMS, e-mail or other means. They will be able to do it no more often than once a quarter, provided that the taxpayer or the payer of fees will give their written consent.

In May 2020, the Internet service PIR AS (Public Information Resource for Accounting Statements) will be available to all the users, allowing them to get information about accounting (financial) statements of any organization free of charge. It will also be possible to obtain a copy of the financial report signed electronically by the Federal Tax Service of Russia.

For taxpayers - participants of a special investment contract (SPIC), a reduced income tax rate of 0% is set.

Since 2020, the transportation of empty rolling stock and containers through the territory of the Russian Federation from the territory of a foreign state which is not a member of the EAEU is subject to a zero VAT rate.

The costs of creating social infrastructure facilities donated to state or municipal property are now included in extraordinary charges when calculating corporate income tax.

There are lots of changes of this kind, and each of them is worthy of explanation in a separate article.

- While participation in the legislative work at the level of expert councils of the relevant committees of ministries, departments, the State Duma of the Russian Federation and the Federation Council of the Federal Assembly of the Russian Federation, lawyers of your company took part in the discussion of more than one hundred draft federal laws and introduced 15 legislative initiatives. From the perspective of active members of society, such participation in political and public life is understandable and encouraged, but does this hinder your company from the business point of view? Does such an activity distract employees from serving the interests of customers?

- In our work, we try to keep to the balance, but our client is of course a priority for us. A vigorous public activity contributes to the successful protection of rights and legitimate interests of business and individuals; it allows not only to stand at the source of legislative innovations, but also to prevent the possible negative consequences.

- Who are your clients? Are they exclusively legal entities, companies, or are there private individuals among them? What business categories do you work with?

Are you interested in small and micro-business as a client? Are your clients mainly from the Moscow region, or is the geography of the company wider?

- The most part of our clients are legal entities. But after all, the problems of a legal entity "smoothly" segue into problems of a physical entity, and vice versa. Behind every legal entity there are people.

Client categories are quite different, both in terms of industry and in terms of volume of problems. Not all companies can afford to pay for our services, so the selection is made naturally. But I would like to mention that we also have PROBONO cases. Unfortunately, the current legislation is not always on the side of the weak: sometimes the question "is not worth jack", and law executors get things out of proportion. Sometimes there is a question of conflicts in the law, and then participation in its resolution is an image moment for the company.

We take care of the "babies", which is small business: this is the potential, including for the country. Many large companies grew from the small business. We have special discussion groups, round tables and other events for small enterprises. Speaking about our geography, it covers whole the country from Kaliningrad to Baikal.

- Do you work with joint ventures and foreign companies, and if so, what are the features of this cooperation?

- We have foreign companies in our portfolio and we also work as consultants with other law firms which support the companies with international participation.

There are, of course, certain characteristic aspects, starting with mentality peculiarities and ending with approaches to solving issues at different levels. There are advantages and disadvantages of working with foreign companies. Not all of them are aware of the Russian particular character and mentality, especially when the management of a company are people unfamiliar with the realities of Russia.

- In the year of the 10th anniversary of the company, you have launched a new project called LawGround. Tell us more about it and its implementation.

- As all the TAXmanager projects, it is successful. We have transferred all the legal practice not related to taxes to LawGround. We have gained practice in various fields of law, but many continue to believe that we deal only with taxes. That is because of the name: TAXmanager (Personal Tax Management LLC).

During the year of LawGround's work, excellent results were noted in administrative, civil, and corporate disputes, including and in litigation.

- The success of any business depends very much on the team.

- The TAXmanager and LawGround team is a modern team of experienced, highly qualified specialists who are ready to provide a full range of legal services that meet high international quality standards.

- In the professional treasury of any advanced lawyer there are cases which he is especially proud of: for example, rescue from bankruptcy of a company with hundreds of jobs, or termination of prosecution of innocent people, etc. And what cases over the last year, can you be especially proud of?

- Of course, there are such cases! I am particularly proud of the social projects and those that were aimed at restoring the balance of private and public interests.

We put a piece of our heart into all projects, and each of them is valuable to us, even if the result is negative.

- What would you wish your clients and those who would like to become them in the future?

- Stability and preservation of life values. Not to forget the history and remember that behind every situation, behind every legal process, first of all, there are people!

Prepared by Elena Alexandrova



АНО «НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКСПЕРТНОЕ БЮРО»: «Независимая оценка и экспертиза нужны бизнесу и гражданам, когда на кону свобода, деньги и репутация»



Представители бизнеса, индивидуальные предприниматели и граждане, сталкиваясь со сложными, критическими ситуациями в жизни и профессиональной деятельности, нуждаются в помощи квалифицированных специалистов. Когда под угрозой свобода, личные и корпоративные активы, чаще всего обращаются к юристам и адвокатам. Но не только. Работа представителя всегда заметна, «на поверхности». Однако есть и другие специалисты, деятельность которых не отличается высокой степенью открытости, однако важность их участия в разрешении конфликтов, ситуаций повышенного риска, когда на кону ценные материальные и нематериальные активы, сложно переоценить. Конечно, это независимые оценщики, финансовые консультанты и судебные эксперты. Нашему корреспонденту удалось «заглянуть за ширму» экспертной лаборатории и узнать, как работают профессиональные оценщики, судебные эксперты на примере конкретной компании. Мы побеседовали с руководителем департамента «Оценки и финансово-экономической экспертизы», ведущим экспертом автономной некоммерческой организации «Национальное экспертное бюро» Сергеем Волосниковым.

– Сергей Николаевич, какова сегодня роль независимой оценки, финансовой и судебной экспертизы в предпринимательской деятельности и жизни граждан?

– Оценка существует с тех пор, как появился товарный обмен и рынок. В процессе развития экономических отношений при управлении собственностью оценка становилась всё более востребованной. Сегодня оценка рыночной стоимости бизнеса или активов необходима не только в рамках сделок купли-продажи, но и при определении залоговой стоимости, отчуждении или сдаче в аренду государственного и муниципального имущества, для принятия грамотных стратегических и управленческих решений, подготовки управленческой отчётности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчётности (МСФО). Оценка сегодня лежит в основе любого инвестиционного решения.

Физические лица чаще всего сталкиваются с оценкой при ипотечном кредитовании, оформлении наследства и в последнее время в связи с развитием государственной кадастровой оценки – при оспаривании ка-

дастровой стоимости земельных участков, квартир, домов и другой недвижимости.

В гражданском и арбитражном процессах специальные знания оценщика, который в данном случае выступает в роли эксперта, востребованы при судебном рассмотрении исков о признании сделок недействительными, споров о правах и законных интересах лиц, осуществляющих предпринимательскую и иную экономическую деятельность. В уголовном судопроизводстве экспертиза востребована при расследовании дел, связанных с мошенничеством и иными видами хищений, легализацией имущества, добытого преступным путём, с преднамеренным и фиктивным банкротством и т. д.

– Насколько нам известно, Национальное экспертное бюро объединяет специалистов в области оценки и экспертизы. Расскажите подробнее о компании, как она возникла и какие услуги предоставляет?

– Национальное экспертное бюро было учреждено известной российской юридической фирмой Alliance Legal CG в форме автономной некоммерческой организации. То есть материально-техническая база предо-

ставлена организации безвозмездно – за счёт целевого взноса учредителя. Но в своей текущей деятельности АНО «Национальное экспертное бюро» является независимым профессиональным объединением экспертов, чья главная цель – не извлечение прибыли, а удовлетворение существующей потребности судебной системы, бизнеса и граждан в оперативной качественной экспертизе и оценке. Очевидно, идея создания подобной организации связана с тем, что адвокаты и юристы по своему опыту знают, насколько важна и востребована профессиональная экспертная и оценочная деятельность. Наша компания предоставляет все виды оценочных услуг, занимается производством финансово-экономических и почерковедческих экспертиз. Также с помощью специализированного оборудования мы проводим экспертизы давности изготовления документов.

– Интересно, как проходит оценка коммерческой недвижимости? Какие подходы применяют специалисты?

– Прежде всего происходит подробное исследование объекта оценки. Мы выявляем особенности местоположения и

проводим анализ наиболее эффективно-го использования недвижимости, то есть определяем, при каком использовании объекта его стоимость будет максимальной. Далее производится анализ соответствующего сегмента рынка недвижимости.

При проведении оценки используется несколько подходов: сравнительный, доходный и затратный.

Основная идея затратного подхода в том, что, покупая объект, потенциальный покупатель всегда имеет альтернативу – строительство такого же нового здания на аналогичном участке земли. Рыночная стоимость в этом случае определяется как сумма стоимости свободного участка земли и стоимости расходов на строительство нового здания с учётом износа.

В основе сравнительного подхода лежит использование принципа замещения. Логика подхода состоит в том, что рациональный покупатель не заплатит за объект недвижимости цену большую, чем та, по которой может быть приобретена аналогичная недвижимость.

Сущность доходного подхода состоит в оценке текущей (сегодняшней) стоимости объекта недвижимости и будущих доходов, которые можно получить при эксплуатации или возможной последующей продаже этого объекта.

При производстве экспертизы по определению рыночной стоимости используется такая же методология, но законодательные требования к содержанию отчёта об оценке и заключению эксперта отличаются. Кроме того, эксперты ограничены в правах: им нельзя самостоятельно собирать материалы для производства судебной экспертизы и вступать в личные контакты с участниками процесса, в отличие от оценщиков.

– Расскажите подробнее про финансово-экономическую экспертизу.

– Финансово-экономическая экспертиза производится для решения задач, касающихся финансовой деятельности организаций, – это комплекс исследований, целью которого является определение финансового состояния организации, анализ финансовых операций и показателей, а также процессов их формирования и отражения в учёте.

Необходимость в производстве таких экспертиз часто возникает при расследовании и судебном разбирательстве дел, связанных с преступлениями в сфере экономической деятельности. Основной целью является помощь следствию или суду в выявлении фактов и обстоятельств намеренного искажения экономической информации.

Проведение экспертизы – творческая и весьма сложная задача. Для её решения от эксперта требуются техническая компетентность, профессионализм и чёткое понимание макроэкономических и

отраслевых аспектов, финансовых, бухгалтерских, юридических и налоговых вопросов.

Существенный опыт анализа финансового состояния предприятий был приобретён мной при оказании содействия арбитражным управляющим в выполнении таких обязательных процедур, как проведение финансового анализа должника, подготовка заключения о наличии/отсутствии признаков преднамеренного или фиктивного банкротства.

– И, наконец, что представляют собой судебно-техническая, почерковедческая экспертизы? Для читателя это, пожалуй, самая занимательная часть: в памяти сразу встаёт образ Шерлока Холмса с лупой или очаровательного эксперта Зинаиды Кибрит из «Следствие ведут знатоки».

– В автономной некоммерческой организации «Национальное экспертное бюро» экспертизы проводятся в оборудованных лабораториях с использованием современных методик, применяемых в государственных экспертных учреждениях Министерства юстиции РФ и Министерства внутренних дел России.

Судебно-техническая экспертиза документов по определению давности выполнения реквизитов документа проводится как в гражданском, арбитражном или уголовном процессах, так и в частном порядке. Экспертиза помогает установить время составления и подписания, выявить факты несоответствия времени выполнения документа или его отдельных реквизитов дате, указанной в документе, и т. д.

Почерковедческая экспертиза позволяет идентифицировать подписанта, определить конкретные способы и условия выполнения подписи. Так как подделка подписи – один из самых распространённых способов фальсификации договоров, завещаний, приходных и расходных кассовых ордеров, накладных и других документов, данный вид экспертизы востребован при разрешении споров с правоохранительными и налоговыми органами, корпоративных, наследственных и других споров по нотариально удостоверенным документам.

– Сергей Николаевич, очень интересно «заглянуть за ширму» экспертной лаборатории. Расскажите кратко, что делает эксперт, например, когда исследует почерк?

– Почерк (подпись) и чернила эксперты исследуют с помощью современных оптических приборов в различных частях спектра – инфракрасной, ультрафиолетовой и видимой. Для этого используются различные источники света, спектральные фильтры, цифровая обработка изображений. В види-

мой части спектра подпись исследуют при помощи микроскопа с различным увеличением – до 80 крат.

– Сергей Николаевич, вы профессиональный оценщик и эксперт в области финансово-экономического анализа, член Королевского общества сертифицированных специалистов в области недвижимости (RICS), имеете обширный опыт проведения финансового анализа и оценки в рамках процедур банкротства крупных предприятий в различных регионах Российской Федерации. А какие ещё специалисты у вас работают? Расскажите о коллективе Национального экспертного бюро.

– Департаментом судебно-технической и почерковедческой экспертизы руководит Сергей Овечкин. Опыт его работы в Экспертно-криминалистическом центре ГУ МВД России по Свердловской области – более 20 лет на должностях эксперта, старшего эксперта, главного эксперта, начальника отдела криминалистических видов экспертиз. За время работы Сергей Витальевич провёл значительное количество экспертиз и исследований по уголовным делам, в том числе имеющим общественный резонанс. Кроме производства почерковедческих экспертиз, он производит технико-криминалистические экспертизы документов, дактилоскопические экспертизы.

Ольга Владимировна Подопригорина – старший эксперт-химик, заведующая лабораторией. Имеет значительный опыт работы экспертом в химических лабораториях – суммарно более 18 лет. Занимала должности ведущего инспектора в ГТК РФ Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления, старшего эксперта, начальника отдела-заместителя начальника экспертно-криминалистической службы Управления ФСКН России по Свердловской области, главного эксперта Экспертно-криминалистического центра ГУ МВД России по Свердловской области. Проводит судебные экспертизы «Исследование материалов документов» по методике, утверждённой Научно-методическим советом ФБУ РФЦСЭ при Минюсте России. Участвует в судебных заседаниях в качестве эксперта и привлечённого специалиста.

– Сергей Николаевич, и напоследок: что самое важное в работе оценщика, эксперта?

– Независимость, беспристрастность, соблюдение профессиональной этики. Это основополагающие факторы, гарантирующие объективность и достоверность результатов работы эксперта.

**Подготовила
Елена Александрова**



Национальное
Экспертное
Бюро

ANO "National Expert Bureau": “Business and citizens need independent expertise when freedom, money and reputation are at stake”

Business representatives, individual entrepreneurs and citizens, when facing difficult, challenging situations in life and professional activity, need the help of qualified specialists. When freedom, personal and corporate assets are threatened, they most often apply to lawyers and attorneys. But not only.

The work of a representative is always evident. However, there are other specialists, whose activities are not distinguished by a high level of transparency, but the importance of their participation in conflict resolution, high-risk situations, when valuable tangible and intangible assets are at stake, is difficult to overestimate. These are, of course, independent valuers, financial consultants and forensic experts.

Our correspondent has managed to “see behind the curtain” of the expert laboratory and learn how professional valuers and forensic experts work.

We talked to Sergey Volosnikov, Head of Financial and Analytical Department, a leading expert at National Expert Bureau, independent non-profit organization.

– Mr. Volosnikov, what is the role of independent assessment, financial and forensic expertise in entrepreneurship and citizens' lives today?

– Evaluation has been existing since the commodity exchange and market appeared. In the economic relations development process, evaluation became more and more demanded when managing property. Today, assessment of the market value of a business or assets is necessary not only in the framework of sale and purchase transactions, but also in determining the mortgage value, alienation or lease of state and municipal property, for making competent strategic and managerial decisions, for preparing management reports in accordance with the requirements of International Financial Reporting Standards

(IFRS). Assessment today is the basis for any investment decision.

Individuals are most often faced with assessment in the course of mortgage lending, registration of inheritance, and lately, in connection with the development of state cadastral assessment – when challenging the cadastral value of land plots, apartments, houses and other real estate.

In civil and arbitration proceedings, the special knowledge of a valuer, who in this case acts as an expert, is in demand in legal proceedings on claims for invalidation of transactions, disputes on the rights and legitimate interests of individuals engaged in entrepreneurial and other economic activities. In criminal proceedings, expertise is in demand in the investigation of cases

related to fraud and other types of theft, legalization of property obtained by criminal means, with deliberate and fraudulent bankruptcy, etc.

– To the best of our knowledge, ANO «National Expert Bureau» unites experts on evaluation and expertise. Can you tell us more about the company? How was it created? What services does it provide?

– National Expert Bureau was established by Alliance Legal CG, a well-known Russian law firm, as an independent non-profit organization. That is, the material and technical base was provided to the organization free of charge – at the expense of the target contribution of the founder. But in its current activities,

ANO "National Expert Bureau" is an independent professional association of experts, whose main goal is not to make profit, but to meet the existing need of the judicial system, business and citizens for prompt quality expertise and assessment. Obviously, the idea of creating such an organization is due to the fact that attorneys and lawyers know from their own experience how important and demanded are the professional expert and assessment activities. Our company provides all kinds of assessment services, is engaged in the preparation of financial-economic and handwriting expertise. Also with the help of specialized equipment, we carry out examination of the statute of limitations of documents.

– I wonder how the assessment of commercial property happens? What approaches are applied by specialists?

– First of all, there is a detailed study of the object of assessment. We identify the location specifics and analyze the most efficient use of real estate, that is, we determine the most efficient use of the property where its value will be maximum. Then we analyze the corresponding segment of the real estate market.

Several approaches are used in the process of assessment: comparative, income and cost.

The main idea of the cost approach is that when buying an object, a potential buyer always has an alternative – construction of the similar new building on a similar plot of land. The market value in this case is determined as the sum of the value of the free plot of land and the cost of building a new facility, taking into account depreciation.

The comparative approach is based on the principle of substitution. The logic of the approach is that a rational buyer will not pay a price higher than that at which a similar property can be purchased.

The essence of the income approach is to estimate the current value of the property and future income that can be obtained from the operation or possible subsequent sale of the property.

The same methodology is used in market value determination expertise, but the legislative requirements to the content of the evaluation report and expert opinion are different. Besides, experts are limited in their rights: they are not allowed to collect materials for forensic examination on their own and enter into personal contacts with participants of the process, unlike valuers.

– Tell us more about the financial and economic expertise.

– Financial and economic expertise is carried out to solve the problems related to the financial activities of organizations. It is a complex of studies, the purpose of which is to determine the financial condition of the

organization, analysis of financial operations and indicators, as well as the processes of their formation and reflection in the register.

The necessity in the performance of such expertise often arises in the course of investigation and litigation of cases related to crimes in the sphere of economic activity. The main purpose is to assist the investigation or court in revealing facts and circumstances of deliberate distortion of economic information.

Expertise is a creative and very difficult task. Its solution requires technical competence, professionalism and clear understanding of macroeconomic and sectoral aspects, financial, accounting, legal and tax issues.

I have gained considerable experience in analyzing the financial condition of enterprises while assisting arbitration administrators in performing such mandatory procedures as conducting a financial analysis of the debtor, preparing a conclusion on the presence/absence of signs of intentional or fictional bankruptcy.

– And finally, what are forensic and handwriting expertise? This is probably the most fascinating part for the reader: the image of Sherlock Holmes with a magnifying glass or the charming expert Zinaida Cybrit from "Connoisseurs lead the investigation" immediately comes to mind.

– The expertise of National Expert Bureau is carried out in the equipped laboratories applying modern methods used in state expert institutions of the Russian Ministry of Justice and Ministry of Internal Affairs.

Forensic expertise of documents is carried out both in civil, arbitration or criminal proceedings and in private practice. The expertise helps to establish time of drafting and signing, to reveal facts of inconsistency of time of performance of the document or its separate details to the date specified in the document, etc.

Handwriting expertise helps to identify the signatory and determine specific ways and conditions of signature execution. Since signature forgery is one of the most common methods of falsification of contracts, testaments, disbursement and receipt vouchers, waybills and other documents, this type of expertise is in demand in disputes with legal and tax authorities, corporate, inheritance and other disputes over notarized documents.

– Mr. Volosnikov, it is very interesting to "look behind the curtain" of the expert laboratory. Tell us in short what an expert does, for example, when he examines handwriting?

– Experts examine handwriting (signature) and ink with the help of modern optical devices in different parts of the spectrum – infrared, ultraviolet and visible. For this purpose, various light sources,

spectral filters, digital processing of images are used. In the visible part of the spectrum signature is examined with a microscope with different magnification – up to 80 times.

– Mr. Volosnikov, you are a professional valuer and expert in the field of financial and economic analysis, member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), you have extensive experience in conducting financial analysis and assessment in bankruptcy proceedings of large enterprises in various regions of the Russian Federation. What other specialists do you have? Tell us about the team of National Expert Bureau.

– Sergey Ovechkin heads the Department of Forensic and Handwriting Expertise. He has more than 20 years of experience in the Expert and Forensic Center of the State Administration of the Ministry of Internal Affairs of Russia in the Sverdlovsk Region as an expert, senior expert, chief expert, and head of the Forensic Types of Expertise Department. Over the period of his work, Sergey has conducted a significant number of examinations and research in criminal cases, including those with public outcry. In addition to the handwriting expertise, he also carries out technical and forensic expertise of documents, dactyloscopic expertise.

Olga Vladimirovna Podoprigrorina is a senior chemist expert, head of the laboratory. She has considerable experience as an expert in chemical laboratories – more than 18 years in total. She has worked as a leading inspector in the State Customs Committee of Russia of the Central Expert and Forensic Customs Department, senior expert, head of the deputy department of the Head of Expert and Forensic Service of the FSKN Department of Russia in the Sverdlovsk region, chief expert in the Expert and Forensic Center of the Main Directorate of the Ministry of Internal Affairs of Russia in the Sverdlovsk region. She conducts forensic examinations "Study of document materials" according to the methodology approved by the Scientific and Methodological Council of the Russian Federal Center for Forensic Examinations under the Ministry of Justice of Russia, participates in court hearings as an expert and attracted specialist.

– And in conclusion: what is the most important thing in the work of a valuer, an expert?

– Independence, objectivity, respect for professional ethics. These are the fundamental factors ensuring the impartiality and reliability of the expert's work.

**Prepared
by Elena Alexandrova**

«ВАЙЛАНДТ ЭЛЕКТРОНИК» –



КОМПАНИЯ WEILANDT ELEKTRONIK БЫЛА ОСНОВАНА В 1990 ГОДУ В НЕМЕЦКОМ ГОРОДЕ ЭССЕН КАК СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ТЕРМИНАЛОВ, ПРИНТЕРОВ И СКАНЕРОВ. ПЕРВЫЙ СВОЙ ФИЛИАЛ, ПОЛЬСКИЙ, ОНА ОТКРЫЛА СПУСТЯ ПОЧТИ 20 ЛЕТ, А ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РОССИИ – В 2011-М. СЕГОДНЯ ООО «ВАЙЛАНДТ ЭЛЕКТРОНИК» – НЕЗАВИСИМЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР, ОБСЛУЖИВАЮЩИЙ ТЕРМИНАЛЫ СБОРА ДАННЫХ И РУЧНЫЕ СКАНЕРЫ, А ТАКЖЕ ПРОДАЮЩИЙ ПОДОБНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. О ЕГО РАБОТЕ НАМ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА WEILANDT ELEKTRONIK В РОССИИ СЕРГЕЙ ВАТАЖИЦЫН.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

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

– Наш филиал начинал работу как сервисный центр, открытый ради нескольких крупных клиентов. Сначала просто ремонтировали терминалы, принтеры, сканеры, но за восемь лет превратились в один из крупнейших сервисных центров в России.

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

– *Ваши специалисты поставляют и устанавливают торговое и банковское оборудование (POS-системы, фискальные регистраторы, счётчики и детекторы банкнот, весы и т. д.), кассовое оборудование, терминалы сбора данных и сканеры штрихкодов, принтеры этикеток, а также зарядные устройства и аксессуары для них. Официальным дистрибьютором каких ведущих производителей такого оборудования вы являетесь?*

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

– *Вашими услугами пользуются транспортные и логистические компании, НИИ, предприятия оптовой и розничной торговли и бытовых услуг, склады, курьерские службы. А как они вас находят?*

– Найти нас просто: мы активный участник отраслевых групп, выступаем официальным партнёром таких мероприятий, как «Неделя ритейла». Мы партнёр «Совета профессионалов по цепям поставок», в котором участвует топ-500 российских компаний, и многие из них являются нашими клиентами. Сейчас у нас порядка 800 активных клиентов.

– *«Вайландт Электроник» работает в государственной программе по глобальной маркировке товаров России, участвует в проектах Центра развития перспективных технологий. В 2019 году компания получила статус официального партнёра системы «Честный знак», продемонстрировав своё программное решение для системы маркировки.*

– Наше решение называется Total Mark, оно призвано добавить удобств при работе

с маркировкой, облегчив и ускорив её. Это программное решение закрывает все аспекты по работе с товарными группами, появившимися под маркировку. Ведь к 2024 году это будут уже практически все товары. С нашим решением любой производитель, импортёр, оптовик или магазин может быстро и удобно промаркировать свою продукцию, начиная от заказа кодов маркировки, печати этикеток, автоматической агрегации в размерные горки, если это обувь, или в данные о размерах, если одежда.

Маркировка позволяет каждой единице товара иметь свой уникальный серийный номер, нанесённый в виде DataMatrix, что удобно, прежде всего, для потребителя. Ему больше не нужно вчитываться в этикетку с мелким шрифтом! Скачав в смартфон приложение «Честный знак», вы, выбирая товар, просто наводите камеру на код и получаете всю информацию: состав, когда и где произведено, цена, сроки годности и т. д. Просто заглянув в свой мобильный, вы узнаете о товаре абсолютно всё, в том числе его текущего собственника, что исключает продажу контрабанды, контрафактной продукции.

Сейчас идёт волна маркировки остатков товаров, и у нас также разработано решение, применяя которое, можно заказать коды маркировок на текущий остаток, распечатать их и наклеить на продукцию. На нашем сайте weilandt-elektronik.ru вы можете найти всю информацию об этом, а если есть вопросы – наши менеджеры подробно ответят на них.

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

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

– В 2020-м мы будем более активно развивать наши программные решения. Думаю, наступающий год у нас пройдёт под знаком Total Mark.

В ближайшие 5 лет планируем дорабатывать наши программные решения по всем товарным группам, попавшим под систему маркировки. Планируем открытие филиалов в странах Таможенного союза, так как система маркировки принята на этом уровне. В каждой стране будет своя маркировка, а мы сможем всё это интегрировать с тем, чтобы компании, работающие в нескольких странах, могли в одном решении обслуживать всю маркировку. Сейчас у нас по маркировке обслуживается более 100 компаний; думаю, в 2020 году мы достигнем уровня 500 – и дальше будем расти. Уверен: «Вайландт Электроник» в России станет глобальным системным интегратором на рынке автоматизации!

Беседовала Елена Александрова

WEILANDT ELEKTRONIK –

THE GLOBAL PLAYER ON THE AUTOMATION MARKET

– Mr. Vatazhitsyn, what evolution has the Russian branch of Weilandt Elektronik experienced over the past years?

– Weilandt Elektronik in Russia began as a service center opened for several large customers. At first it simply repaired terminals, printers, scanners, but evolved in eight years into one of the largest service centers in Russia.

In 2017 we became partners of the Honest Mark National System of Digital Labelling, and currently we develop software for marking systems. In other words, we have become a system integrator capable of filling absolutely all niches, solving all problems and meeting customer requirements.

– Your experts supply and install trade and banking equipment (POS systems, fiscal recorders, banknote counters and detectors, scales, etc.), cash registers, data collection terminals and barcode scanners, label printers, as well as chargers and accessories for them. What leading manufacturers of such equipment are you the official distributor of?

– The definition of “distributor” is not quite correct. We act as resellers and sellers, working with end customers and leading distributors. We sell products of well-known manufacturers of data collection terminals, printers and scanners, such as Zebra, Urovo, Honeywell, CipherLab, Godex, TSC.

– Your services are demanded among transport and logistics companies, research institutes, wholesale and retail trade and consumer services companies, warehouses, courier services. How do they find you?

– It is easy to find us: we are active members of industry groups, acting as an official partner of such events as Retail Week. We are partners of the Council of Supply Chain Professionals, in which participate TOP 500 Russian companies. Many of them are our clients. Now we have about 800 active clients.

– Weilandt Elektronik works under the state program for global marking of Russian goods, it participates in projects of the Center for Advanced Technologies Development. In 2019, the company received the status of an official partner of the Chestny Znak system by demonstrating its software solution for the marking system.

– Our solution is called “Total Mark”, it is designed to add convenience to the work with the marking, making it easier and faster. This software solution covers all the aspects of dealing with labeled product groups. After all,

by 2024 this will be almost all products. Any manufacturer, importer, wholesaler or shop can quickly and conveniently mark their products using our solution, starting from ordering labelling codes, label printing, automatic aggregation into sizing of shoes or clothes.

The marking allows each product to have its own unique serial number printed in the form of DataMatrix, which is convenient, first of all, for the consumer. There is no need to read the fine print label anymore! By downloading the Honest Mark application to your smartphone, when choosing a product, you just point the camera at the code and get all the information required: composition, when and where it was produced, price, expiry date, etc. Just by looking into your mobile phone, you will know absolutely everything about the product, including its current owner, which excludes the sale of smuggling, counterfeit products.

Now there is a wave of marking of stock balance, and we also have developed a solution, using which you can order marking codes for the current balance, print them and stick them on the products. On our website weilandt-elektronik.ru, you can find all the information about it, and in case you have any questions, our managers will answer them in detail.

Together with the Honest Mark and the CRPT System Operator, we regularly participate in seminars and, together with the Chamber of Commerce and Industry, educate entrepreneurs on how to work.

– What are the company's plans for the current year? And in the long term?

– In 2020, we are going to develop our software solutions more actively. I believe that this year will be under the Total Mark slogan.

The next 5 years we plan to refine our software solutions for all product groups included to the marking system. We plan to open branches in the Customs Union countries, as the marking system is adopted at this level. Each country will have its own marking, and we will be able to integrate all this so that companies operating in several countries, will be able to maintain all markings in one solution. At the moment, we have more than 100 companies serviced by markings; I think we will reach 500 in 2020, and we will continue to grow. I am sure that Weilandt Elektronik in Russia will become the global system integrator on the automation market!

The interview was taken
by Elena Alexandrova

WEILANDT ELEKTRONIK WAS FOUNDED IN 1990 IN ESSEN, GERMANY AS A SERVICE CENTER FOR TERMINALS, PRINTERS AND SCANNERS. ALMOST 20 YEARS LATER IT OPENED ITS FIRST BRANCH, IN POLAND AND IN 2011 IT FOUNDED A REPRESENTATIVE OFFICE IN RUSSIA. NOWADAYS, WEILANDT ELEKTRONIK GMBH IS AN INDEPENDENT SERVICE CENTER FOR DATA COLLECTION TERMINALS AND HANDHELD SCANNERS. IT ALSO SELLS SUCH EQUIPMENT. SERGEY VATAZHITSYN, DIRECTOR AT WEILANDT ELEKTRONIK REPRESENTATIVE OFFICE IN RUSSIA, TOLD US ABOUT HIS WORK.





ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА:

Автомобиль уже давно не является роскошью, но для многих остаётся фаворитом в вопросах передвижения, инструментом создания имиджа, незаменимым помощником в перевозке крупногабаритных и тяжёлых вещей. Однако, как и любому другому помощнику, автомобилю требуется своевременная, а порой и срочная диагностика и ремонт. Технический центр «Волин» предоставляет услуги комплексного обслуживания и ремонта легкового и коммерческого автотранспорта. Сегодня мы общаемся с генеральным директором «Волин» Ольгой Селезнёвой, которой удалось превратить автомойку и шиномонтаж в один из самых успешных техцентров России, стать победительницей «Леди-Бизнес Подмосковье», а также основать Региональную ассоциацию станций технического обслуживания (РАСТО), где объединились лучшие руководители независимых автосервисов России для обмена опытом и достижения общих целей.

«СУЩЕСТВОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ НАСЫЩАЕТ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА ГЛУБОКИМ СМЫСЛОМ ДО МЕЛОЧЕЙ»

– «Автотехцентр» и «женщина» – несовместимые понятия для многих людей, однако вам удалось доказать обратное. Расскажите, почему вы связали своё дело именно с автомобилями? Какие нити прошлого пробудили в вас любовь именно к ним?

– Я в детстве получала удовольствие от познания нового, решения кроссвордов, головоломок и ребусов. Ломая голову над задачей, человек удовлетворяет любопытство, хочет найти разные пути решения и испытать радость победы. Маленькие победы удовлетворяют самолюбие и

побуждают интерес к умственной работе. Автомобиль – это самый сложный механизм, в котором идеально сочетается слаженная работа агрегатов. Каждый узел несёт свой функционал, взаимодействуя с другими узлами, он даёт возможность ехать, стоять – в зависимости от назначения. Инженерные умы десятилетиями совершенствуют механику, и совершенству нет предела. По сути, автомобиль клиента – это большая головоломка, в которой всегда есть загадка – неисправность. Симптомы неисправности автомобиля – далеко не диагноз, а только предположение и

направление на пути поиска и решения проблемы.

– Вы являетесь успешным руководителем технического центра «Волин», где работают профессионалы. Как вам удаётся руководить столь серьёзным бизнесом на рынке? Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель, чтобы быть успешным?

– Основным успехом моего дела является наличие целей в жизни, они могут быть краткосрочными или долгосрочными. Особенно важно, что существование це-

лей насыщает жизнь человека глубоким смыслом до мелочей. Прелесть в том, что я испытываю удовлетворение не только от самого факта полученного желаемого результата, но и в большей мере от самого процесса управления бизнесом: это знакомство с новыми людьми, предоставление высококлассного сервиса, поддержание партнёрских и дружеских связей с клиентами и коллегами на протяжении многих лет, внедрение в работу новых технологий ремонта и технического обслуживания автомобилей, сотрудничество с молодыми начинающими специалистами, обмен опытом с равными компаньонами, и многое другое. По-прежнему в автоиндустрии существует проблема неравенства полов, но, к счастью, находятся женщины, которым удаётся менять устоявшиеся стереотипы. Моим стимулом для развития является внутренний стержень, который много лет не даёт мне покоя и требует постоянного развития. Не могу договориться со своими демонами (Прим.: смеётся).

Бизнес для женщин в мужском мире – это трудное дело. В данном случае конкуренты в бизнесе – мужчины, а они действуют жёстко и нагло. Мало кто из женщин может перенять эти качества и чувствовать себя комфортно, немногим удаётся позаимствовать мужской стиль управления, и они редко добиваются признания. Современная руководитель-женщина должна быть дипломатом и хорошим

коммуникатором, эффективным менеджером, ответственным и справедливым, находить пути решения различных проблем.

– Бизнесвумен – это не просто понятие в современном мире, но и отражение деятельности и образа жизни. Можете рассказать о своей карьере предпринимателя? Какие моменты функционирования техцентра вам запомнились больше всего? И, как вы считаете, есть ли гендерная разница в управлении фирмой?

– Да, это был непростой, но очень интересный путь. От начала работы металлического вагончика автомойки и шиномонтажа в 80 квадратных метров до создания одного из лучших в России технических центров по ремонту легкового и коммерческого автотранспорта – «Волин». Комплекс сегодня включает в себя 6500 квадратных метров производственных площадей, 65 ремонтных постов, 100 высококвалифицированных специалистов, 22 рабочие профессии, 4200 клиентов каждый месяц. Ежедневное решение абсолютно разных по теме и содержанию проблем, ответы на различные вопросы, поиск единомышленников, изучение рынка, и многое другое. Ведь русский предприниматель тем и отличается от классического западного бизнесмена, что он постоянно ищет новые направления, меняет и трансформирует свой бизнес, прокладывает себе дороги и не

принимает обман, преодолевает на своём пути практически любые препятствия.

В памяти остаются значимые для предприятия и коллектива события, например коллективное обращение к президенту, когда обанкротился банк, в котором лежали мои личные сбережения, а я сняла денежные средства на стройку агрегатного цеха раньше положенного срока и в период отзыва лицензии у банка. По суду первой инстанции мне надо было вернуть их обратно, сумма немалая – 40 миллионов рублей. В результате борьбы дошли до Верховного суда РФ и выиграли дело, смогли доказать, что все средства пошли на строительство нового корпуса техцентра и покупку оборудования, а суду первой инстанции отказали.

Также вспоминается ситуация, когда у нас отключили газ из-за незначительных нарушений в установке оборудования в ноябре месяце. Температура воздуха на улице составила -10 °С, и дети в наших спортивных клубах (на территории техцентра работают два спортивных клуба: восточных единоборств и спортивных танцев) вынуждены были греться с помощью дополнительных обогревателей, что чуть не привело к пожару, так как проводка не выдержала дополнительную нагрузку. Многое пережили за эти почти 20 лет предпринимательской деятельности. Я считаю, что главным достижением за эти годы является собранный коллектив высококлассных специалистов, которые ра-



ботают как конвейер ежедневно с 9:00 до 21:00 без выходных почти 365 дней в году. Во всех ситуациях поддерживают меня и готовы посильно прийти на выручку.

– Вы стали победительницей «Ле-ди-Бизнес Подмосковье». Расскажите, в чём заключается ваша формула успеха? Какие горизонты вы хотите открыть для себя в наступившем 2020 году?

– Формула успеха заключается исключительно в труде и объединении людей ради решения общих вопросов, проблем и задач. Для меня очень важно, чтобы все вокруг были организованы и занимались делом, а затем вместе наслаждались итогом совместной работы. Важно разговаривать с человеком на интересные ему темы, найти деятельность ему по душе. Мне удаётся собрать людей разных профессий и сфер деятельности: политиков, общественных деятелей, предпринимателей, художников, строителей – и организовать совместное интересное мероприятие, например круглый стол или форум. Благодаря тому, что я интересный и жизнерадостный человек, мне удаётся это легко. В этом случае все являются главными героями, каждый вносит свой вклад в процесс и достигает своей собственной

и общей цели. Так в конце 2019 года совместно с активом женщин-предпринимателей Одинцовского городского округа нам удалось собрать порядка 100 лучших предпринимательниц, познакомиться и поделиться опытом.

В конце 2019 года на базе ТЦ «Волин» была основана и начала работу Региональная ассоциация станций технического обслуживания. Лучшие руководители независимых автосервисов России объединились для решения задач, обмена опытом, достижения общих целей в области авторемонта. География ассоциации – от Санкт-Петербурга до Нижневартовска. Я являюсь председателем РАСТО. Учредители РАСТО – я и Янковский Николай, руководитель сервиса VIANOR.

Также в рамках РАСТО в 2019 года началась реформа среднего профессионального образования. Совместно с коллегами на базе двух СПО были организованы круглые столы на тему «Кадры решают всё» с участием 50 работодателей и представителей 49 колледжей МО по профессии «автомеханик». В результате сформированы конкретные требования рынка к профессии и разработаны тесты, также ведётся совместная работа по использованию теоретических знаний на практике и производстве. Одна из задач ассоциа-

ции – помочь колледжам и техникумам подготовить специалиста, который после выпуска сможет пойти на работу и зарабатывать свои первые достойные деньги. Более углублённые знания молодой специалист приобретёт за время работы на производстве.

Для себя в будущем я вижу строительство учебно-выставочного комплекса «ВОЛИН ЭКСПО» порядка 5500 кв. м. Сегодня все тренеры в автобизнесе – это теоретики, ни у одного нет собственного действующего успешного бизнеса, а у меня он есть. Ко мне приезжают «коллеги по цеху» для обмена опытом со всей России, а партнёры – со всего мира. Это будет практическая площадка для производителей автокомпонентов и оборудования для ремонта автомобилей. Сейчас мы с коллегами из ассоциации РАСТО взаимодействуем с колледжами и техникумами. У многих нет условий для прохождения производственной практики вообще, сейчас студенты СПО Одинцовского городского округа (2 техникума и 1 колледж) проходят её в техцентре, что для автомехаников во время рабочего дня не совсем удобно. При наличии учебного центра будет отдельная рабочая зона с экспонатами и отдельными классами.





OLGA SELEZNEVA:

The car is no longer a luxury, for many it remains a favorite in matters of movement, a tool for creating an image, an indispensable assistant in the transportation of bulky and heavy things. However, like any other assistant, a car requires timely and sometimes urgent diagnostics and repairs. The technical center Volin provides integrated services for the maintenance and repair of cars and commercial vehicles. Today we are talking with the CEO of Volin, Olga Selezneva, who managed to turn the car wash and tire service into one of the most successful technical centers in Russia, become the winner of the Lady Business Moscow Region Award, and also found the Regional Association of Technical Service Stations (RASTO), where the best heads of independent car service centers in Russia exchange experience and achieve common goals.

“GOALS FILL A PERSON’S LIFE WITH A DEEP MEANING TO THE SMALLEST DETAIL”

– “Auto service center” and “woman” are incompatible concepts for many people, but you managed to prove the opposite. Tell us why you connected your business with vehicles? What threads of the past aroused in you love for them?

– As a child, I enjoyed learning new things, solving crosswords, puzzles. Puzzling over a task, a person satisfies curiosity, wants to find different solutions and experience the joy of victory. Small victories satisfy pride and stimulate interest in mental work. A car is a complex mechanism in which the coordinated work of units is ideally combined. Each node carries its own functionality, interacting with other nodes, it makes it possible to ride, stand – depending

on the task. For decades, engineering minds have perfected mechanics, and there is no limit to perfection. In fact, the client’s car is a big puzzle in which there is always a riddle – a malfunction. Symptoms of a car malfunction are far from a diagnosis, but only an assumption and direction on the path to finding and solving the problem.

– You are a successful leader of the Volin technical center, where professionals work. How do you manage to run such a serious business in the market? What qualities do you think a leader must have in order to be successful?

– The main success of my business is the existence of goals in life, they can be

short-term or long-term. It is especially important that the existence of goals fills a person’s life with a deep meaning to the smallest detail. The beauty is that I feel satisfaction not only from the fact of the desired result, but also from the business management process itself: meeting new people, providing high-quality service, maintaining partnerships and friendships with clients and colleagues over many years, the introduction of new technologies for the repair and maintenance of cars, cooperation with young beginners, the exchange of experience with partners and much more. There is still a problem of gender inequality in the auto industry, but, fortunately, there are women who

manage to change established stereotypes. My incentive for development is the inner core, which for many years haunts me and requires constant development. I can't agree with my demons (laughs).

Business for women in the men's world is a difficult business. In this case, the business rivals are men, and they are tough and brazen. Few women can adopt these qualities and feel comfortable, few manage to borrow a masculine management style, and they rarely achieve recognition. A modern female leader should be a diplomat and a good communicator, an effective manager, responsible and fair, and find solutions to various problems.

a car wash metal trailer and tire fitting of 80 square meters to the creation of one of the best technical centers in Russia for the repair of cars and commercial vehicles Volin. The complex today includes 6500 square meters of production space, 65 repair stations, 100 highly qualified specialists, 22 working professions, 4200 customers every month. We provide daily solution to completely different problems and topics, answers to various questions, searching for like-minded people, market research, and much more. After all, a Russian entrepreneur differs from a classic Western businessman in that he or she is constantly looking for new directions, changes and transforms their business, paves

of revocation of the license from the bank. According to the court of first instance, I had to return them back, a considerable amount – 40 million rubles. As a result of the struggle, they reached the Supreme Court of the Russian Federation and won the case, were able to prove that all the funds went to the construction of a new building for the technical center and the purchase of equipment, and the court of first instance was refused.

I also recall the situation when our gas was turned off due to minor violations in the installation of equipment in the month of November. The outdoor temperature was –10 °C, and the children in our sports clubs



– A businesswoman is not just a concept in the modern world, but also a reflection of activity and lifestyle. Can you talk about your career as an entrepreneur? What moments of your work at the technical center do you remember most of all? And, in your opinion, is there a gender difference in the management of a company?

– Yes, it was a difficult, but very interesting way. From the beginning of the operation of

their way and does not accept deception, overcomes almost any obstacles in their path.

Important events for the enterprise and the team remain in memory, for example, a collective appeal to the president when the bank in which I kept my personal savings went bankrupt, and I withdrew the funds for the construction of the aggregate workshop ahead of schedule and during the period

(two sports clubs operate in the technical center: martial arts and sports dancing) were forced to warm themselves with the help of additional heaters, which almost led to a fire, as the wiring did not withstand the additional load. We have experienced a lot during these almost 20 years of entrepreneurial activity. I believe that the main achievement over the years is the assembled team of highly qualified



specialists who work as a conveyor daily from 9:00 to 21:00 seven days a week for almost 365 days a year. In all situations, they support me and are ready to come to the rescue.

- You became the winner of the Lady Business Moscow Region Award. Tell us what is your formula for success? What horizons do you want to achieve in the coming 2020?

- The formula for success lies solely in hard work and bringing people together to solve common issues, problems and tasks. It is very important for me that everyone around me is organized and engaged in business, and then we together enjoy the result of joint work. It is important to talk with people on topics of interest to them, to find activity they like. I manage to gather people of different professions and fields of activity: politicians, public figures, entrepreneurs, artists, builders - and organize a joint interesting event, such as a round table or forum. Due to the fact that I am an interesting and cheerful person, I manage to do this easily. In this case, everyone is the main character, each contributes to the process and achieves his or her own and common goal. So, at the end of 2019, together with women

entrepreneurs of the Odintsovo city district, we managed to gather about 100 of the best entrepreneurs, share contacts and experience.

At the end of 2019, the Regional Association of Technical Service Stations (RASTO) was founded and started operating on the basis of TC Volin. The best leaders of independent auto repair shops in Russia have come together to solve problems, exchange experience, and achieve common goals in the field of car repair. The geography of the association is from St. Petersburg to Nizhnevartovsk. I am the chairman of RASTO. The founders of RASTO are Nikolai Yankovsky, the head of the VIANOR service and me.

Also in the framework of RASTO in 2019, the reform of secondary vocational education began. Together with colleagues, on the basis of two educational centers, round tables were organized on the theme "Cadres decide everything" with the participation of 50 employers and representatives of 49 colleges of the Moscow region in the profession of auto mechanic. As a result, specific market requirements for the profession are formed and tests are developed, and joint work is being carried out to use theoretical knowledge in practice and production. One

of the goals of the association is to help colleges and technical schools prepare a specialist who, after graduation, will be able to go to work and earn their first decent money. A young specialist will gain more in-depth knowledge during their work in production.

For myself, in the future I see the construction of the VOLIN EXPO training and exhibition complex of about 5500 sq. m. Today, all training specialists in the auto business are theorists, none have their own successful business, and I have one. Colleagues from all over Russia and partners from all over the world come to me to exchange experience. It will be a practical platform for manufacturers of automotive components and equipment for car repair. Now we with colleagues from the RASTO association are working with colleges and technical schools. Many have no conditions for practical training at all, now students of vocational schools in the Odintsovo city district (2 technical schools and 1 college) go through it in a technical center, which is not very convenient for auto mechanics during a working day. If there is a training center, there will be a separate working area with exhibits and special classes.



Игорь ШАШКИН:

«Задача команды World Class – формирование доверия инвесторов. Чтобы нам доверяли настолько наши партнёры и максимально были удовлетворены бизнесом с нами, чтобы у них были возможность и желание инвестировать в следующий проект»

Несмотря на то, что спортклубы и студии посещают примерно 2% россиян, даже в кризисное время в рублёвом выражении рынок фитнеса растёт. Развитие франчайзинга – одно из направлений, влияющих на эту динамику. Именно его в первую очередь стремится развивать World Class – крупнейшая фитнес-корпорация, объединяющая более 100 клубов в шести странах. Опыт компании, правила сотрудничества со своими франчайзи, а также некоторые секреты раскрыл в интервью Russian Business Guide Игорь Шашкин, директор департамента франчайзинга World Class.

– История компании начинается в 1993 году, когда в Москве на улице Житной был открыт первый фитнес-клуб World Class. На данный момент в сети 50 собственных и 50 франчайзинговых клубов. Расскажите, пожалуйста, о вашей первой открытой франшизе. Как всё начиналось?

– Направление франчайзинга компания начала развивать с 1999 года, когда сотрудники World Class активно общались с управляющими других клубов, давая им консультации по развитию. К нам всегда было достаточно много внимания со стороны инвесторов и других участников рынка, и в 2002 году накопленный опыт и сотрудни-

чество с одним из наших партнёров вылились в открытие в Саратове первого франчайзингового клуба. Далее появились франшизы в Астане, Ростове и Нижнем Новгороде.

Мы не реализуем франчайзинг в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Сочи. Во всех остальных городах клубы World Class – это франшиза.

Собственный и франчайзинговый бизнес приносят разную прибыль, с преимуществом первого. Если мы находимся в каком-то городе или «заходим» в него и вкладываем туда свои средства, то делить этот рынок с партнёрами нецелесообразно. Поэтому наша стратегия проста: в городах, в которых мо-

жем вкладывать собственные средства в развитие сети, франшизу мы не продаём.

– За годы существования World Class прошёл все этапы роста и развития франчайзинговой компании. Можно ли сказать, что все проблемы уже преодолены, а система франшизы полностью отработана?

– Скорее, нет. Хотя на сегодняшний день мы точно имеем одну из самых качественных и доказавших свою эффективность франшиз на рынке фитнеса: наши франчайзинговые клубы примерно на 80% отражают идеальную картину того, как мы видим франшизу.



У World Class большое количество партнёров, открывших уже не один, а несколько клубов – все они, к счастью, продолжают расти и развиваться вместе с нами. Это говорит об их доверии к компании и о том, что изначально созданная нами модель работает на все 100%. Мы всегда выполняем обещанное, прописанное в рамках договора и не только.

В компании World Class к развитию франчайзинговых клубов относятся так же серьёзно, как и к развитию собственных клубов. У нас даже есть правило: если мы сами не открыли клуб в той или иной локации, то не станем этого делать и по франшизе, сколько бы инвестор нам ни заплатил. Потому что реальный доход и количество счастливых членов клуба, которые будут прививать лояльность к нашему бренду, у нас в приоритете.

Мы постоянно развиваем свою модель франшизы, меняем её, делаем более интересной и привлекательной для инвесторов. Мы также не боимся новых проектов, вызовов, которые касаются новых, ранее не опробованных ниш бизнеса. Этого требует современный мир, живущий на больших скоростях. Сейчас можно смело сказать, что мы гордимся тем, что уже сделали. Впереди много интересных и непростых задач.

– Вы сказали, у вас есть повторные открытия во франчайзинговой сети. Насколько ваша франшиза доступна для партнёров?

– Действительно, на сегодняшний день у наших давних партнёров уже не по одному клубу, у многих – даже не по два. Почти во всех городах есть повторные открытия. Задача команды World Class – формирование доверия инвесторов. Чтобы наши партнёры настолько нам доверяли и были удовлетворены бизнесом с нами, что у них бы появились возможность и желание инвестировать в следующий проект.

У нас есть второе золотое правило: когда к нам обращается новый партнёр, и мы понимаем, что бизнесу быть, то до подписания договора я или мои коллеги настоятельно рекомендуем ему встретиться с нашими действующими партнёрами, чтобы они поделились своим опытом. И здесь мы готовы как к похвале, так и к критике в свой адрес, потому что при ведении такого бизнеса нужно быть максимально честным и открытым, ведь на кону – вложения! Вообще, бизнес и жизнь должны быть построены на правде и честности.

– Каким вы видите рынок фитнес-услуг и своё место на нём?

– Фитнес связан со здоровьем, поэтому всё, что мы делаем и разрабатываем, должно соответствовать определённым установленным требованиям – именно это позволяет людям заниматься с удовольствием и без вреда для здоровья. Мы не единственные, но одни из немногих, кто вносит большой



вклад в развитие этой индустрии. Мы – часть большой системы этого механизма и считаем нашу сеть одной из лучших.

Лидерство накладывает большие обязательства, рынок предъявляет высокие требования. Если ты говоришь, что ты первый, нужно это доказывать и этому соответствовать. Мы первые, кто перешагнул планку в 100 клубов, и единственные в России, кто оперирует в сетевом формате в премиальном сегменте.

Людям, которые ищут, во что или куда инвестировать деньги, точно стоит попробовать сотрудничество с World Class. Потому что, во-первых, мы постоянно анализируем ошибки любых франшиз, которые ушли, уходят с рынка или имеют большой процент закрытия франчайзинговых проектов, а также продумываем все нюансы, чтобы избежать подобного опыта – и пока получаем хорошие результаты.

Во-вторых, индустрия фитнеса в нашей стране имеет огромный потенциал. Одним из показателей этого факта является процент вовлечённости людей в фитнес. В России он составляет около 2-2,5%, тогда как в европейских странах доходит до 20%. Очевидно, что у нас есть огромный задел для развития, а значит, и отличный рынок для инвестирования.

– А есть какие-нибудь сложности, подводные камни при открытии франшиз именно в этом сегменте?

– Часто инвесторы в первую очередь интересуются стоимостью франшизы. На мой взгляд, это не совсем правильно. Договор, опыт компании и то, что она собой представляет, важнее цены и платежей роялти. Франшизу можно купить у кого угодно, но будет ли она приносить доход? Каждый год сотрудники World Class проделывают большую работу в сотрудничестве с нашими франчайзи, интегрируя различные новинки сначала в соб-

ственные клубы, чтобы оценить их пользу, и только потом – в партнёрские, чтобы быть уверенными в их эффективности.

– Чем отличаются клубы World Class Premium, World Class Lite и ваша последняя новинка UFC Gym?

– Все наши бренды объединяет высокий уровень сервиса и лучший тренерский состав, но отличия между ними всё-таки есть. World Class Lite – это клубы бизнес-сегмента, организованные, управляемые по высоким стандартам компании и предоставляющие качественные услуги по доступным ценам. Они составляют 10-15% наших фитнес-клубов и обычно расположены в спальных районах.

World Class Premium – премиальный сегмент, который мы также называем «красным». В него входят дизайнерские клубы, отличающиеся престижным расположением, разумной заполняемостью и предоставлением фитнеса мирового уровня. Члены клуба World Class Premium видят и ощущают комфорт и высокое качество во всём, что представлено в клубе, и имеют доступ в клубы World Class Lite.

UFC Gym – это фитнес, вдохновлённый боевыми искусствами. Все тренировочные программы построены на 5-7 различных боевых искусствах. Основные направления: бразильское джиу-джитсу и MMA (смешанные виды единоборств). Но ошибочно думать, что программы фитнес-клубов UFC Gym предназначены для профессиональных бойцов. Это скорее клуб с функциональным уклоном. В Америке такие заведения относят к семейным, а женщины и дети составляют там значительную часть всех посетителей.

Мастер-франшизу UFC Gym на Россию мы получили в прошлом году. Придумывать что-то своё всегда интересно, но оно у нас уже есть, поэтому сейчас мы будем пробовать себя в иной нише. Этот бренд требует меньше инвестиций, но при этом он будет также интересен рынку и членам клубов UFC Gym.

– Планируете ли вы открывать новые бренды в сети?

– Мы планируем заниматься развитием UFC Gym как минимум ближайшие десять лет. И уже два года как пробуем развивать различные варианты студийного фитнеса. На Западе и в Америке это достаточно распространённый вид бизнеса – небольшие студии с определённым набором услуг. Они работают в формате «пришёл, заплатил, позанимался, ушёл». Сейчас у нас успешно работает студия Mind Body Studio by World Class. В ближайшее время планируем начать формировать подобный продукт по франшизе.





Igor SHASHKIN:

“The task of the World Class team is to build investor confidence. We want our partners to have trust in us and maximum satisfaction from the joint business. We want to give them opportunity and desire to invest in the next project”

Despite the fact that approximately 2% of Russians visit sports clubs and studios, even in times of crisis, the fitness market is growing in ruble terms. The development of franchising is one of the areas influencing this growth. That is what World Class, the largest fitness corporation, uniting more than 100 clubs in six countries, is primarily seeking to develop. The company's experience, the rules of cooperation with its franchisees, as well as some secrets were revealed in this RBG interview with Igor Shashkin, director of the World Class franchising department.

– The history of the company begins in 1993, when the first World Class fitness club was opened in Moscow on Zhitnaya Street. Currently there are 50 own and 50 franchise clubs in the network. Please tell us about your first open franchise. How it all began?

– The company began developing the franchising business in 1999, when World Class employees actively interacted with managers of other clubs, giving them development advice. We have always had a lot of attention from investors and other market participants, and in 2002, the accumulated experience and cooperation with one of our partners resulted in the opening of the first franchise club in Saratov. Then franchises appeared in Astana, Rostov and Nizhny Novgorod.

We do not implement franchising in Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg and Sochi. The World Class clubs in all other cities are franchisees.

Our own and franchised businesses bring different profits, with the advantage of the

first. If we are in a city or “enter” into it and invest our money there, then it is not advisable to share this market with partners. Therefore, our strategy is simple: we do not sell franchises in cities where we can invest our own funds in the development of the network.

– Over the years of its existence, World Class has gone through all the stages of growth and development of a franchise company. Is it possible to say that you have already overcome all problems, and the franchise system is fully developed?

– Probably not. Although today we definitely have one of the highest-quality and proven franchises in the fitness market: our franchised clubs approximately 80% reflect the ideal image of how we see the franchise.

World Class has a large number of partners who have already opened not one, but several clubs – all of them, fortunately, continue to grow and develop with us. This indicates their trust in the company and

that the model we originally created works at 100%. We always carry out the promised, prescribed in the framework of the contract and not only.

At World Class, we take franchise club development as seriously as we develop our own clubs. We even have a rule: if we ourselves did not open a club in one or another location, then we will not do this under our franchise, no matter how much the investor paid us. Because real income and the number of happy club members who will instill loyalty to our brand are our priority.

We are constantly developing our franchise model, changing it, making it more interesting and attractive for investors. We are also not afraid of new projects, challenges that relate to new, previously untried business niches. This is required by the modern world, living at high speeds. Now we can safely say that we are proud of what we have already done. There are a lot of interesting and difficult tasks ahead.

– *You said some of your partners have several clubs within your franchise network. How accessible is your franchise to partners?*

– Indeed, today our old partners have more than one club, and many have not even two. Almost all cities have two or more clubs opened by one investor. The task of the World Class team is to build investor confidence. We want our partners to have trust in us and satisfaction from the joint business. We want to give them opportunity and desire to invest in the next project.

We have a second golden rule: when a new partner turns to us, and we understand what business should be, before signing the contract, I or my colleagues strongly recommend that investor meet with our existing partners to share their experience. And here we are ready for both praise and criticism, because when conducting such a business you need to be as honest and frank as possible, because investments are at stake! In general, business and life should be built on truth and honesty.

being closed, and also think through all the nuances to avoid such an experience – and so far, we are getting good results.

Secondly, the fitness industry in our country has enormous potential. One indicator of this fact is the percentage of people involved in fitness. In Russia, it is about 2-2.5%, while in European countries it reaches 20%. Obviously, we have a huge reserve for development, and, therefore, an excellent market for investment.

– *Are there any difficulties, pitfalls when opening franchises in this particular segment?*

– Often, investors are primarily interested in the value of the franchise. In my opinion, this is not entirely correct. The contract, the experience of the company and what it represents are more important than price and royalties. A franchise can be bought from anyone, but will it generate revenue? Every year, World Class employees do a great job in collaboration with our franchisees,

– All our brands are united by a high level of service and the best coaching staff, but there are still differences between them. World Class Lite is a business segment clubs organized, managed by the highest standards of the company and providing quality services at affordable prices. They make up 10-15% of our fitness clubs and are usually located in residential areas.

World Class Premium is the premium segment, which we also call “red.” It includes clubs that are distinguished by a prestigious location, reasonable occupancy and the provision of world-class fitness. Club members of World Class Premium see and feel comfort and high quality in everything that is presented in the club, and have access to World Class Lite clubs.

UFC Gym is martial arts inspired fitness clubs. All training programs are built on 5-7 different martial arts. The main areas: Brazilian Jiu-Jitsu and MMA (mixed martial arts). But it's a mistake to think that the UFC Gym fitness club programs are designed for professional fighters. It is rather a club with a functional bias. In America, such establishments are family-focused, and women and children make up a significant part of all visitors there.

We received the UFC Gym master franchise in Russia last year. It is always interesting to invent something of your own, but we already have it, so now we will try ourselves in a different niche. This brand requires less investment, but it will also be of interest to the market and members of UFC Gym clubs.

– *Do you plan to open new brands of your network?*

– We plan to develop UFC Gym for at least the next ten years. And for two years now, we've been trying to develop various options for studio fitness. In the West and in America, this is a fairly common type of business – small studios with a certain range of services. They work in the format “come, pay, work out, leave”. Now we are successfully working at Mind Body Studio by World Class. In the near future we plan to form a similar franchise product.

– *What do you see the fitness market and your place on it?*

– Fitness is associated with health, so everything we do and develop must meet certain established requirements – this is what allows people to train with pleasure and without harm to health. We are not the only ones, but one of the few who make a great contribution to the development of this industry. We are part of a large system of this mechanism and I consider that our network is one of the best.

Leadership imposes great obligations; the market makes high demands. If you say that you are the first, you need to prove it and match it. We are the first to step over the bar of 100 clubs, and the only ones in Russia who operate in the network format in the premium segment.

People who are looking for what or where to invest money should definitely try to work with World Class. Because, firstly, we constantly analyze the mistakes of any franchises that have left, leave the market or have a large percentage of franchise projects

integrating various new products first in their own clubs to evaluate their benefits, and only then in partnerships to be sure of their effectiveness.

– *What is the difference between World Class Premium, World Class Lite and your latest UFC Gym?*





«СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» – ИДЕАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Вот уже не одно десятилетие в России неуклонно растёт число ценителей японской кухни. Она привлекает внимание и поклонников здорового питания, и настоящих гурманов, и просто любителей вкусно перекусить. Блюда японской кулинарии обладают прекрасными вкусовыми качествами и полезны для здоровья, конечно, при условии, что они приготовлены правильно. А о том, как это делать, знает всё генеральный директор ООО «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» Тимур Гареев.

– Тимур, компания «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» изначально специализируется на приготовлении и доставке блюд японской кухни. А почему именно японской? На рынке сейчас действует множество компаний, готовящих и доставляющих самую разную еду. Казалось бы, при таком выборе недолго и «глазам разбежаться». Так почему именно суши и роллы?

– Это популярная еда, разнообразная и вкусная. Перед открытием мы серьёзно анализировали рынок и выяснили: на нём не было фирм, отвечавших запросам современного клиента. На сегодня «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» – единственная компания, предоставляющая качественный продукт за справедливую цену. Основная масса игроков рынка старается максимально сэкономить на качестве сырья, из-за чего страдают потребители. По их мнению, можно продать всё что угодно, называя это «японской кухней». А ведь японская кухня – это гораздо больше, чем просто кухня!

– Расскажите, как всё начиналось?

– В 2013 году я и мой партнёр создали бренд «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА». 2 апреля 2013 года был открыт первый наш суши-бар в Дмитрове, а уже к осени сеть насчитывала 20 суши-баров. Затем мы начали развитие в регионах России, параллельно рассматривая возможности открытия суши-баров в ближнем зарубежье.

– Какие готовые блюда вы предлагаете покупателям?

– Мы решили сконцентрировать внимание на том, что умеем делать лучше всего:

на роллах, суши и сетах. Игроки рынка стремятся к тому, чтобы копировать наши решения. В нашем меню представлено большое количество сетов с учётом предпочтений клиентов: это и холодные, и запечённые роллы с разнообразным составом.

– Область безопасности – одна из самых актуальных, когда речь идёт об общепите. На вашем сайте можно прочесть, что вы используете только самую свежую продукцию, экологически чистую, без содержания ГМО и консервантов, проходящую несколько уровней проверки.

– Это действительно так! Мы сотрудничаем только с поставщиками, предоставляющими продукты высокого качества. Мы сами регулярно инспектируем их производство, приобретаем ингредиенты сперва на кухне поставщика, затем у себя на производстве и только потом утверждаем в меню. Проверяем на соответствие всем требованиям склады и логистический транспорт. Мы регулярно проверяем суши-бары нашей сети на соответствие нормам СанПиН и текущего законодательства. Большой объём продаж не позволяет долго хранить продукцию, и она всегда свежая, подаётся «из-под ножа».

– На каком этапе развития компании вы начали продавать франшизу?

– В конце 2015 года, когда мы прошли несколько годичных циклов, сформировали эффективную финансовую модель и систему управления суши-баром. Большинство предпринимателей делают ошибку, начиная продавать франшизу с третьего месяца существования своего бизнеса. Подавляющее большинство нацелено на зарабатывание денег с паушального взноса, в дальнейшем оставляя бизнес и франчайзи на произвол судьбы, не инвестируя в будущее бренда и совершенствование бизнес-модели, не работая над увеличением прибыли и доли рынка. Наша же компания нацелена на долгосрочный рост и развитие, а потому мы стремимся к успеху наших франчайзи, стараясь снижать их риски и увеличивать прибыль.

– Сколько сейчас точек «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» работает в России, сколько – за границей?

– В России более 200 суши-баров, 10 – на Украине, в корпоративной сети «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» – 41 суши-бар. Сейчас мы ведем переговоры о выходе на рынки Китая, Восточной Европы и стран СНГ.

– Наверняка вы пытались сформулировать секрет вас самого сначала удивлявшего успеха вашей идеи. В чём он – одной фразой?

– «Сегодня должно быть лучше, чем вчера, каждый «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» должен быть лучше предыдущего!»

– Какой пакет услуг вы предлагаете покупателям франшизы? Сколько надо вложить в точку, и как быстро вложения окупятся, а заведение начнёт приносить прибыль? Почему стоит выбирать именно «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА»?

– Мы предлагаем нашим франчайзи сэкономить много денег и времени при открытии предприятий под брендом «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА». Если хотите самостоятельно открыть суши-бар в формате Take Away & Delivery японской кухни, на подготовку уйдёт около двух лет и 6 млн рублей инвестиций в разработку сайта, ПО, дизайна, меню, макетов, на подбор оборудования, анализ локаций, наём персонала и совершение ошибок по всем этим направлениям. С нами же суши-бар можно открыть за месяц, инвестировав меньше в 3 раза, получить готовое решение, известный бренд и поддержку опытных специалистов. За 7 лет мы приобрели огромный опыт, тестируя на практике все возможные решения в маркетинге, строительстве, управлении.

– Каковы планы «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» на наступающий год? А на ближайшие 5 лет?

– К 2025 году «СУШИСЕТ ЯПОНСКАЯ ЕДА» планирует присутствовать в каждом городе России, дав возможность людям радовать себя японской кухней по доступным ценам. Как компания-франчайзер мы предоставим возможность многим предпринимателям иметь долгосрочный прибыльный бизнес.

Беседовала Елена Александрова



SUSHISET JAPANESE FOOD – IDEAL FINANCIAL MODEL FOR INVESTMENT

The number of devotees of Japanese cuisine has been steadily growing in Russia. It attracts both fans of healthy diet, and real gourmets, and just tasty snacks eaters. Japanese dishes are of excellent taste and are good for health, of course if cooked correctly. Timur Gareev, CEO of SUSHISET JAPANESE FOOD LLC knows everything on how to do this.

– SUSHISET JAPANESE FOOD company specializes in cooking and delivery of Japanese dishes. Why Japanese? There are many companies on the market, which cook and deliver a wide variety of food. It is a real embarras de richesse. So why sushi and maki?

– This is popular food, varied and tasty. Before opening, we seriously analyzed the market and found out that there were no companies which met the needs of a modern client. Today SUSHISET JAPANESE FOOD is the only company, providing a high quality product at a fair price. The majority of market players try to save as much as possible on the quality of raw materials, and consumers suffer from that. In their view, you can sell anything you want, calling it Japanese cuisine. But Japanese cuisine is much more than just cuisine!

– Tell us how it all began?

– In 2013, my partner and I created the SUSHISET JAPANESE FOOD brand.

On April 2, 2013, the first sushi bar opened in Dmitrov. And by autumn, the network consisted of twenty sushi bars. Then we began our development in the regions of Russia, at the same time considering the possibility of opening sushi bars in the near abroad.

– What ready-made meals do you offer to customers?

– We have decided to focus on what we can do best: on maki, sushi and sets. Market players strive to copy our solutions. A great variety of sets are presented in our menu, taking into account the preferences of our customers: these are both cold and baked maki with different ingredients.

– When it comes to catering, safeness is one of the most vital things. One can read at your web page that you use only the freshest products with no GMOs and preserving agents, passing several levels of verification.

– Absolutely! We work only with suppliers, which provide high quality products. We regularly inspect their production sites, try the ingredients first at the supplier's

kitchen, then at our own production, and only after that we approve the menu. We check warehouses and logistics vehicles for compliance with all the requirements. We regularly examine our sushi bars for compliance with SanPiN and the current legislation. A large sales volume does not allow long storage of products; therefore our food is always fresh, served literally “from under the knife”.



– At what stage of the company development did you start selling the franchise?

– We started selling the franchise at the end of 2015, when we had already gone through several one-year cycles, had formed an effective financial model and a sushi bar management system. Most entrepreneurs make a huge mistake by starting to sell a franchise on the third month of their business. The overwhelming majority are focused on making money on a lump-sum contribution, leaving businesses and franchisees to the mercy of fate, making no investment to the future of the brand and the business model development, embarking on no steps to increase profits and market share. Our company is focused on long-term growth and development, that is why we take care of our franchisees' success. We support them, trying to reduce the risks and fatten the profits.

– How many SUSHISET JAPANESE FOOD outlets are currently open in Russia, and abroad?

– There are more than 200 sushi bars in Russia, 10 sushi bars in Ukraine. The SUSHISET JAPANESE FOOD corporate chain consists of 41 sushi bars at the moment. Presently we negotiate to get an access to the markets of China, Eastern Europe and the CIS countries.

– Surely you tried to formulate your own secret of success. What is it - in one phrase?

– “Today should be better than yesterday, every SUSHISET JAPANESE FOOD should be better than a previous one!”

– What suite of services do you offer to the franchise buyers? Do they get royalty benefits at the beginning of development? How much do you need to invest in an outlet, and how quickly the investment is paid off, and the outlet starts to make profit? Why is it worth choosing SUSHISET JAPANESE FOOD?

– We offer our franchisees to save a lot of money and time when opening enterprises under the SUSHISET JAPANESE FOOD brand. If you want to open your own Japanese cuisine sushi bar in Take Away & Delivery format, it will take about two years and 6 million rubles to invest in website development, software, design, menus, layouts, equipment selection, location analysis, hiring staff and making mistakes in all these areas. With us, a sushi bar can be opened in a month by investing 3 times less; a franchisee gets a turnkey solution, a well-known brand and the support of experienced professionals in this field. For 7 years we have gained vast experience, testing in practice all possible and hard-to-imagine solutions in marketing, construction and management.

– What are the plans of SUSHISET JAPANESE FOOD for the coming year and for the next 5 years?

– By 2025, SUSHISET JAPANESE FOOD plans to be present in every city in Russia, giving people the opportunity to delight themselves with Japanese cuisine at affordable prices. As a franchisor company, we will provide the opportunity for many entrepreneurs to have a long-term profitable business.

Interview is taken by Elena Alexandrova



Дмитрий ДОСЬКО: «АДАМАС» ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИМ ПАРТНЁРАМ ВЕСЬ НАКОПЛЕННЫЙ ОПЫТ И СОБСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА»



«Красоту женщины на 30% определяет природа и на 70% – украшения, надетые на ней», – писал в одной из своих книг Януш Вишневский. Мы не знаем так ли это на самом деле, но точно знаем, что драгоценности – лучшие друзья девушек. Стать ответственным за такую «дружбу» «АДАМАС» регулярно предлагает своим будущим партнёрам, для которых реализованы выгодные условия, например отсутствие роялти. Доходность же гарантирует популярность: многие годы имя компании числится в топ-рейтингах известных российских ювелирных сетей. По франшизе сейчас работает больше 200 магазинов. О бренде «АДАМАС», условиях сотрудничества со своими франчайзи и об их поддержке мы поговорили с директором Департамента развития и продаж Дмитрием Сергеевичем Досько.

– Согласно экономической статистике, пик продаж на российском ювелирном рынке постсоветского периода пришёлся на 2007 год. Последние годы многие аналитики говорят о том, что популярность ювелирных изделий снижается. Являясь лидером рынка и непосредственным его участником, можете ли вы подтвердить эти слова? И как вы оцениваете перспективы рынка?

– На самом деле розничная торговля ювелирными украшениями на протяжении 5-7 лет стабильно растёт из года в год, прибавляя в среднем 5-7%. Официальный объём продаж в России за 2019 год составил 352 млрд рублей.

Золото в долгосрочной перспективе по-прежнему расценивается частью покупателей как надёжное средство тесаврации – сохранения денежных накоплений. Особенно в свете наблюдаемой в настоящее время неустойчивости курсов иностранных валют, что сделало невозможным их привычное использование в качестве антиинфляционного инструмента.

Мы считаем, что в 2020-2021 гг. рост объёмов продаж продолжится примерно в таких же показателях: плюс 4-5% в год. Но учитывая, что отечественный потребитель изделия из драгметаллов воспринимает как один из вариантов сохранения денежных средств, то в случае очередной девальвации рубля спрос на ювелирные изделия может резко возрасти, и такое увеличение может составить 20-25% за год в денежном выражении.



– Как в «АДАМАС» разрабатываются украшения? Следуете ли вы модным тенденциям?

– Каждый год наши дизайнеры fashion-мероприятия, изучают прогнозы трендовых агентств: мы, безусловно, стараемся идти в ногу со временем и следим за ювелирной модой, но этого недостаточно, чтобы быть лидерами рынка и оставаться интересными для покупателя. Не все тренды становятся действительно востребованными, поэтому мы всегда балансируем на грани между тем, чтобы быть самыми модными и самыми популярными – это не всегда одно и то же.

Ежегодно дизайнеры «АДАМАС» заранее отправляют в разработку эскизы украшений будущего сезона. К моменту начала производства мы выбираем изделия, которые будут коммерчески успешны с наибольшей долей вероятности, и тогда запускаем новые коллекции.



– Каково разнообразие предлагаемых «АДАМАС» ювелирных изделий?

– Все украшения, продающиеся под нашей маркой, созданы в России. Все магазины «АДАМАС» – мультибрендовые. Представленные там изделия собственного производства и привлечённых производителей делятся в пропорции 50/50. Ювелирные украшения, созданные на нашем заводе, за исключением цепей можно приобрести только в магазинах сети.

На официальном сайте, как и в любом салоне «АДАМАС», представлено более 10 тысяч украшений других производителей. Выдача интернет-заказов также производится в магазинах.

– С какими рисками столкнётся предприниматель, решивший открыть свой ювелирный салон в наше время?

– В первую очередь предпринимателю необходимо учитывать, что на ювелирном рынке в последние годы чётко прослеживается тенденция перераспределения покупательского потока – отток клиентов из локальных магазинов в пользу крупных известных брендов. Остальные возможные риски можно разделить на две категории: стандартные

риски ритейла и обусловленные спецификой ведения ювелирного бизнеса.

Стандартные риски – это разработка бренда (как минимум названия на вывеске и рекламного оформления), правильный выбор помещения, наём и обучение персонала, и прочее. К специфическим рискам можно отнести выбор правильного торгового оборудования и освещения, разработку ассортиментной и ценовой политики, маркетинг, правильное ведение учёта с соблюдением требований действующего законодательства. В нашем проекте мы минимизируем стандартные и исключаем специфические риски, имея огромный успешный опыт и экспертизу на рынке ювелирного ритейла.

– В чём главное отличие вашей бизнес-модели от моделей других ювелирных брендов? Какую поддержку вы предоставляете своим партнёрам?

– Начнём с того, что «АДАМАС» – самый узнаваемый ювелирный бренд в России, и весь накопленный опыт, и собственные технологии для успешного бизнеса мы предоставляем нашим партнёрам. Помимо этого, мы предлагаем:

- ювелирный магазин под ключ;
- полную интеграцию магазина, открытого по франшизе, в единую розничную сеть «АДАМАС»;
- фиксированную доходность в виде неизменного процента от валовой прибыли;
- полное отсутствие товарных рисков в виде стопроцентного возврата невостребованного ассортимента в любой момент.

Мы нацелены на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество, поэтому нашим франчайзи мы даём возможность не просто открыть магазин под вывеской «АДАМАС», но и получить доступ ко всем нашим технологиям и поддержке по любым вопросам,

возникающим в процессе ведения бизнеса.

Кроме того, франчайзи «АДАМАС»:

- получают доступ к уникальной системе товароснабжения и ценообразования, которая обеспечивает поступление наиболее востребованного товара по лучшим ценам в каждую точку продаж;
- могут использовать CRM- и ERP-системы управления магазином и планирования операционных показателей;
- получают готовое штатное расписание, систему мотивации персонала и возможность пройти обучение в учебном центре компании;
- включены в общую маркетинговую стратегию бренда, которая сегодня включает медиа- и наружную рекламу, локальные акции и распродажи, персонализированный маркетинг, а также общесетевую программу лояльности.

– Какой процент составляет рентабельность? Через какое время ювелирный салон выйдет на самоокупаемость?

– Рентабельность равна 20-25%. Магазин приносит от 350 тыс. руб. дохода ежемесячно. Чистая прибыль появляется на 2-3-й месяц работы, а окупаемость – от 18 месяцев.

– За 17 лет работы «АДАМАС» было присвоено множество наград и званий. Какие являются наиболее значимыми для компании?

– Мы рады и ценим любое признание наших успехов! Наградами были отмечены достижения компании, её участие в жизни общества, прозрачность ведения бизнеса и другие аспекты. Поэтому причина нашей гордости – все наши награды: «Товар года», «Марка № 1», «Бренд года/EFJE», Retail Grand Prix, Loyalty Awards Russia 2015, CX AWARDS, и другие.

Хотелось бы отметить, что в 2014 г. компания стала партнёром и официальным поставщиком медалей XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи. Это стало очень значимым событием для нас!

Dmitry DOSKO:

“ADAMAS PROVIDES ITS PARTNERS WITH ALL THE GAINED EXPERIENCE AND PERSONAL TECHNOLOGIES FOR SUCCESSFUL BUSINESS”



“Nature determines thirty percent of a woman’s beauty and seventy – jewelry that she wears,” wrote Janusz Wisniewski in one of his books. We don’t know if this is true, but we do know that jewelry is a girl’s best friend. ADAMAS regularly offers its future partners to take responsibility for such a “friendship”, providing them with beneficial conditions, such as the absence of royalties. Profitability, meanwhile, guarantees popularity: for many years the company name has been listed in the top ratings of famous Russian jewelry chains. More than 200 stores operate on franchise now. We talked to Dmitry Dosko, Director of Development and Sales Department of the company, about the ADAMAS brand, terms of cooperation with our franchises and their support.



– According to the economic statistics, the peak of sales on the Russian jewelry market in the post-Soviet period was in 2007. In recent years, many analysts say that the popularity of jewelry is declining. As the market leader and its direct participant, can you confirm these words? And how do you assess the prospects of the market?

– In fact, the retail trade in jewelry has been steadily growing over 5-7 years, adding 5-7% on average. The official sales volume in Russia for 2019 was 352 billion rubles.

Gold is still regarded by part of buyers as a reliable means of hoarding - saving money in the long term. Especially in the light of the currently observed volatility of foreign currency rates, which made it impossible to use them as an antiinflationary instrument.

We believe that in 2020-2021 the growth of sales volumes will continue in approximately the

and involved manufacturers. Jewelry created at our factory, except for chains, can be purchased only in stores of the chain.

On the official website, as in any ADAMAS salon, there are more than 10 thousand items of jewelry from other manufacturers. Internet orders are also issued in stores.

– What risks will an entrepreneur face if he/she decides to open a jewelry salon in these days?

– First of all, the entrepreneur should take into account that the jewelry market has been clearly showing a tendency to redistribute the flow of customers over the recent years – the outflow of customers from local stores in favor of large well-known brands. The rest of the possible risks can be divided into two categories: standard retail risks

We are focused on long-term and mutually beneficial cooperation, therefore we give our franchisees the opportunity not only to open a store under the ADAMAS banner, but also to get access to all our technologies and support for any issues arising in the process of doing business.

In addition, the ADAMAS franchisee:

- gain access to a unique system of supply and pricing, which ensures the receipt of the most demanded goods at the best prices at each point of sale;
- can use CRM- and ERP-systems of the store management and planning of operational indicators;
- receive a ready org chart, a staff motivation system and the opportunity to train at the training center of the company;
- are included in the general marketing strategy of the brand, which today



same indicators: plus 4-5% per year. But bearing in mind that a domestic consumer perceives jewelry made of precious metals as one of the options for saving money, in case of another ruble devaluation, demand for jewelry may rise significantly, and such an increase may amount to 20-25% per year in monetary terms.

– How does ADAMAS design jewelry? Do you follow the fashion trends?

– Every year our designs attend fashion events and study forecasts of trend agencies: we undoubtedly try to keep up with the times and follow the jewelry fashion, but it is not enough to be market leaders and remain interesting for the buyer. Not all the trends become really popular, so we always balance on the brink between being the most fashionable and the most popular – it is not always the same.

Annually, the ADAMAS designers send sketches of the next season jewelry in advance. We choose the products that are most likely to be commercially successful by the time production begins, and then we launch new collections.

– What is the diversity of jewelry offered by ADAMAS?

– All the jewelry items sold under our brand are created in Russia. All the ADAMAS stores are multi-brand. The presented there products are 50/50 divided between own production

and those caused by the specifics of the jewelry business.

Standard risks are the development of a brand (at least the brand name on the banner and advertising design), the right choice of premises, hiring and training staff, etc. Specific risks include the choice of the right trading equipment and lighting, the elaboration of an assortment and pricing policy, marketing, and correct record-keeping in compliance with the requirements of current legislation. We minimize standard risks and exclude specific risks in our project, having huge successful experience and expertise on the jewelry retail market.

– What is the main difference between your business model and models of other jewelry brands? What kind of support do you provide to your partners?

– To begin with, ADAMAS is the most recognizable jewelry brand in Russia, and we provide our partners with all the gained experience and personal technologies for successful business. In addition, we offer:

- turnkey jewelry store;
- full integration of the franchised store into the ADAMAS unified retail network;
- a fixed yield in the form of a constant gross margin percentage;
- complete absence of commodity risks in the form of a 100% return of non-demanded assortment at any time.

includes media and outdoor advertising, local promotions and sales, personalized marketing, as well as a network-wide loyalty program.

– What is the percentage of profitability? How much time does it take for a jewelry salon to become self-sustainable?

– The profitability is 20-25%. The store brings over 350 thousand rubles of income every month. Net profit appears on the 2nd-3rd month of work, and the payback period – starting from 18 months.

– Over 17 years of work ADAMAS was awarded many honors and titles. Which are the most significant for the company?

– We are pleased and appreciate any recognition of our success! The achievements of the company, its participation in the public life, transparency of doing business and other aspects were marked with awards. That is why we are proud of all our awards: the Product of the Year, Brand № 1, THE BEST BRAND/EFFIE, Retail Grand Prix, Loyalty Awards Russia 2015, CX AWARDS, and others.

I would like to emphasize that in 2014 the company became a partner and the official supplier of medals of the XXII Olympic Winter Games and XI Paralympic Winter Games in Sochi. This has become a very important event for us!

Ирина Литвиненко: «Более 400 точек работает в России по франшизе «Суши Wok»



Под брендом «Суши Wok» открываются по 100 новых заведений каждый год. Во франчайзинговой сети уже есть франшизы в Украине, Белоруссии и Киргизии. В 2018 году компания стала активно продвигаться на европейском рынке, и уже в 2019-м был открыт первый магазин в Польше. В этом интервью руководитель отдела франчайзинга Ирина Литвиненко рассказала Russian Business Guide о постулатах «Суши Wok», развитии сети и о работе с партнёрами.

– «Суши Wok» – первая сеть заведений общественного питания японской и китайской кухни в России формата «на вынос» и на сегодняшний день пользуется хорошим спросом у покупателей. Какие шаги были предприняты для достижения популярности?

– Во-первых, мы запустили новый формат для нашего потребителя, позволивший наслаждаться блюдами японской и пан-азиатской кухни в привычной обстановке (дома или в офисе).

Во-вторых, у нас представлен широкий ассортимент: 380 позиций в меню. Покупатель способен выбрать блюдо на любой вкус и кошелек, а придя за заказом лично, сможет видеть технологический процесс приготовления: сушисты работают в заведении на виду.

В-третьих, мы научились создавать вкусный продукт по привлекательной стоимости без потери его качества. К решению этих задач привлекались лучшие специалисты, создавались новые отделы в компании – контроль-но-ревизионный и контроля качества.

– Сколько у вас сейчас открыто точек франчайзи в России? Расскажите, пожалуйста, как вы поняли, что готовы выйти на рынок франшизы? Как развивали сеть?

– В настоящий момент более 400 точек работает в России по франшизе «Суши Wok». До того, как мы создали франчайзинговое направление, сеть была достаточно известна в Санкт-Петербурге, и уже работали заведения в Москве.

К моменту начала масштабирования бизнеса у нас было чёткое представление, как работать в данном формате. Мы протестировали все процессы, «набили шишки» и только после того, как окончательно убедились в успешности франшизы «Суши Wok», начали развивать франчайзинговую сеть.

В первые полгода с начала продажи франшизы мы открыли 27 магазинов в разных городах России и один в Одессе. Постепенно высокий интерес к нам как российских, так и зарубежных бизнесменов продолжал расти. На сегодняшний день бренд «Суши Wok» представлен в пяти странах: в России, Украине, Белоруссии, Киргизии и Польше,

но больше всего мы гордимся тем, что у наших франчайзи выросли свои сети: у одного партнёра до 16 открытий.

– Сформировано ли в компании особое отношение к своим франчайзи? Какие требования к качеству, стандарты они должны соблюдать в зале и на кухне?

– Для нас важно научить нашего франчайзи самостоятельной работе в формате «Суши Wok» и строгому подходу к соблюдению стандартов. Мы по сей день регулярно изменяем систему обучения партнёров для достижения максимального результата на выходе. Франчайзи должен уметь не только открыть магазин «Суши Wok», но и эффективно управлять им, конечно, при нашей непрерывной поддержке.

Система взаимодействия с партнёрами постоянно совершенствуется, оптимизируются бизнес-процессы, регулярно проводятся опросы, также с ними поддерживается обратная связь для улучшения сервиса с нашей стороны.

Отдельного внимания заслуживает программный комплекс, специально разработанный для «Суши Wok» и обеспечивающий все потребности франчайзи в автоматизации магазина. Программа позволяет сэкономить время на обучении нового сотрудника, быстро сформировать любой отчёт и быстро внести изменения на официальный сайт.

Мы предъявляем к франчайзи те же требования, что и к собственным магазинам. Поддержку партнёров осуществляют опытные помощники – менеджеры отдела франчайзинга, всегда готовые с радостью проконсультировать и поддержать во всем бизнес-вопросам.

– Расскажите, пожалуйста, о правилах работы с недовольными клиентами – от поступления жалоб до разрешения с ними споров.

– Обработка обратной связи от клиентов – очень значимая часть наших повседневных дел. Каждый отзыв мы получаем и разбираем в режиме online. Служба контроля качества оперативно передаёт информацию в операционный отдел и на торговую точку,

далее замечание изучается, и клиенту даёт обратный ответ.

Отзывы, собирающиеся автоматически с различных интернет-источников, аккумулируются в Telegram-боте. Оператор отдела контроля качества их изучает и отвечает каждому потребителю либо в сети, либо по телефону. Сбором отзывов также занимается call-центр.

Получив претензию или негативный отзыв, мы обязательно обзваниваем клиентов, сделавших похожие заказы в этот же период, чтобы выявить возможные ошибки. Также после этого проверяем все ингредиенты в торговой точке и сверяем по камерам технологии приготовления, определяем время, за которое курьер отвёз заказ, если он был сделан на доставку. Все эти меры позволяют нам получить объективную картину и корректно разобрать жалобу.

– Не так давно «Суши Wok» появился в Польше. Расскажите, пожалуйста, о таком интересном опыте открытия. Какая там специфика аудитории, нюансы в работе?

– Так как для польского рынка это незнакомая марка, реклама и пиар требовали там особого внимания. Помимо акций и offline-мероприятий, мы создавали и раскручивали с нуля страницы в социальных сетях: активно привлекали аудиторию, знакомили с брендом «Суши Wok».

Кроме этого, нам пришлось адаптироваться под местные обычаи, традиции, праздники и привычки. Например, по воскресеньям в Польше не работают даже самые крупные торговые центры. Этот и множество других нюансов необходимо было учитывать как при подготовке к открытию, так и в дальнейшей работе. На данный момент проект полностью подготовлен, адаптирован под польский рынок и набирает обороты.

Одним из основных факторов успеха в любом бизнесе и в любой стране является рабочий коллектив. Неверно собранная команда не принесёт желаемых результатов – это необходимо иметь в виду всегда, при каждом открытии или запуске.

Irina Litvinenko:

“More than 400 outlets in Russia work on the Sushi Wok franchise”

One hundred new outlets open annually under the Sushi Wok brand. The franchise network has already franchises in Ukraine, Belarus and Kirghizia. In 2018, the company began to actively promote its business on the European market, and already in 2019 the first store was opened in Poland. In this interview, Irina Litvinenko, head of the franchising department, told the Russian Business Guide about the postulates of Sushi Wok, the network development and partnership.



– Sushi Wok is the first catering chain of Japanese and Chinese cuisine in Russia in take-away format and is currently very popular with customers. What steps have been taken to achieve popularity?

– Firstly, we have launched a new format for our customers, which allowed them to enjoy Japanese and Pan-Asian cuisine in a familiar environment (at home or at the office).

Secondly, we have a wide range of products: 380 items in the menu. The buyer is always able to choose a dish for every taste and budget. When you come for an order personally, you are able to see the technological process of cooking: sushi workers operate on display.

Thirdly, we have learned to create a delicious product at an attractive price without losing in quality. The best specialists have been involved in solving these tasks, new departments have been created in the company – control and audit and quality control departments.

– How many franchisee points do you have in Russia today? Tell us, please, how have you realized that you are ready to enter the franchise market? How have you developed your franchise network?

– More than 400 outlets in Russia work on the Sushi Wok franchise at the moment. Before we set up the franchise direction, the network was quite famous in St. Petersburg, and there were already some outlets in Moscow.

By the time we started to scale our business we had a clear idea how to work in this format. We had tested all the processes. Having “taken knocks” and only being finally convinced of the Sushi Wok franchise success, we started to develop the franchise network.

In the first six months since the beginning of the franchise sale, we have opened 27 stores in different cities of Russia and one in Odessa. Gradually, high interest to us from both Russian and foreign businessmen continued to grow. Today the Sushi Wok brand is represented in five countries: Russia,

Ukraine, Belarus, Kirghizia and Poland, but most of all we are proud that our franchisees have grown their chains: one partner has up to 16 openings.

– Does the company have a special attitude towards its franchisees? What quality requirements, standards should they meet in the hall and in the kitchen?

– It is important for us to teach our franchisees how to work independently in the Sushi Wok format and how to adhere to strict standards. To date, we have been regularly changing the training system for our partners in order to achieve maximum efficiency. A franchisee should not only be able to open a Sushi Wok outlet, but also be able to manage it effectively, of course, with our continuous support.

The system of interaction with partners is constantly being improved, business processes are optimized, regular surveys are conducted, and we also keep in touch with them to improve our service.

Special attention should be paid to the software package developed specially for Sushi Wok, which meets all the needs of franchisee in the automation of the store. The program allows to save time on training of a new employee, quickly generate any report and quickly make changes to the official website.

We have the same requirements to franchisees as to our own shops. Support of partners is carried out by experienced assistants - managers of franchise department, always ready to give advice and support in all business issues.

– Could you please tell us about the rules of dealing with disappointed customers – starting from receipt of complaints to resolution of disputes with them.

– Processing customer feedback is a very important part of our daily business. We receive and resolve each feedback online. The quality control service promptly transmits the

information to the operating department and the outlet, then the remark is studied, and the client is given a response.

Feedback, collected automatically from various Internet sources, is accumulated in the Telegram-bot. The operator of the quality control department studies them and replies to each customer either online or by phone. The call-center also collects the feedback.

Having received a complaint or negative feedback, we always call customers who made similar orders in the same period to identify possible mistakes. Also after that we check all the ingredients at the outlet and check the cooking technology by cameras, determine the time for which the courier took the order, if it was made for delivery. All these measures allow us to get an objective picture and correctly deal with the complaint.

– Recently, Sushi Wok appeared in Poland. Tell us about this interesting experience. What is the specifics of the audience, nuances in the work?

– As the Sushi Wok brand was unfamiliar for the Polish market, advertising and PR demanded special attention there. In addition to promotions and offline events, we created and promoted pages in social networks from scratch: we actively attracted the audience, and introduced the Sushi Wok brand.

In addition, we had to adapt to local practices, traditions, holidays and habits. For example, even the largest shopping malls are closed on Sundays in Poland. This and many other nuances were taken into account both in preparation for the opening and in future work. At the moment, the project is fully prepared, adapted for the Polish market and is gaining momentum.

The working team is one of the main success factors in any business and in any country. A team formed incorrectly won't bring the desired results – this should always be taken into account at every opening or launch.



Александр Шибанов, ГК «Юнимед»:

«НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ – ОДНО ИЗ САМЫХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ В РОССИИ!»

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ С САМЫХ ВЫСОКИХ РОССИЙСКИХ ТРИБУН СЛЫШНЫ МНЕНИЯ О ТОМ, ЧТО ПРОИЗВОДСТВО В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ЧЕМ, СКАЖЕМ, В ОБЛАСТИ АПК. О ТОМ, КАК СЕЙЧАС ОБСТОЯТ ДЕЛА В ЭТОЙ СФЕРЕ И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ В РОССИИ, МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ГК «ЮНИМЕД» АЛЕКСАНДРОМ ШИБАНОВЫМ.

– Александр Николаевич, события последних лет (расширяющиеся санкции со стороны США и Европы) и месяцев (начавшаяся в Китае эпидемия коронавируса) показывают: здравоохранение не должно быть столь зависимо от импорта медицинских изделий, что имеет место сейчас в России. Как ваша группа компаний участвует в решении задачи импортозамещения?

– Сегодня доля отечественной продукции на внутреннем рынке медицинских изделий – менее 23%. Это очень мало. Хотя никто не оспаривает, что здравоохранение – элемент национальной безопасности и самодостаточность в этой стратегической сфере важна не менее, чем обеспечение страны собственным продовольствием.

Ежегодно примерно 250 млрд рублей бюджетных денег уходит на закупку медицинских изделий зарубежного производства. Тем самым мы помогаем зарубежным компаниям интенсивней развиваться, создавая конкуренцию отечественным производителям. Это проблема, которую надо решать неотложно.

Наша компания работает в сфере лабораторной диагностики – одного из бурно развивающихся направлений медицины. Мы первые в стране пять лет назад начали производить вакуумные пробирки для взятия крови. Заняв определённую долю рынка, мы показали пример другим российским производителям, что у нас возможно производить равные зарубежным по качеству и недорогие вакуумные пробирки. И за нами потянулся ряд других компаний. Сегодня совокупная мощность отечественных компаний уже приближается к уровню потребностей российского здравоохранения. В этой части мы уже стратегически не-

зависимы от импорта. Если из-за рубежа не смогут или не захотят поставлять такие пробирки, мы в состоянии обеспечить ими себя самостоятельно. ГК «Юнимед» развивает это направление и дальше, наращивает мощности, расширяет номенклатуру. Но и в других направлениях лабораторной диагностики мы тоже активно развиваем своё производство: разрабатываем новые приборы, наборы реагентов. Развитие предприятий, аналогичных нашему, позволит по целому ряду направлений выйти на уровень, достаточный для стратегической независимости страны от импорта.

Насколько это важно, показала недавняя ситуация, потребовавшая создания отечественных средств диагностики коронавируса. К счастью, у нас достаточно продвинуто это направление, есть серьёзные компании, разрабатывающие наборы реагентов и приборы для выявления разного рода инфекций. Всё было сделано в рекордно короткие сроки. Один из таких наборов уже зарегистрирован Росздравнадзором, и Россия получила собственное средство для диагностики коронавируса. Если бы этих предприятий не было, мы бы зависели от того, кто и когда поставит нам эти наборы реагентов и приборы.

– Как вы оцениваете потенциал отечественной медицинской промышленности в решении задачи снижения зависимости здравоохранения от импорта и в частности потенциал ГК «Юнимед»?

– Мощности отечественных предприятий сегодня могли бы позволить выйти на уровень 40% доли рынка, что является одной из основных целей госпрограммы «Фарма-2020». К сожалению, условия на нашем рынке таковы, что по ряду видов продук-

ции мы не всегда можем конкурировать по ценам, например с продукцией китайских компаний. С другой стороны, наши потребители: больницы, поликлиники, роддома – нередко формируют технические задания при закупке медицинских изделий так, что отечественные предприятия не могут принять участие в аукционах. Технические задания или ассортимент конкурсной закупки формируются с включением характеристик, не особенно важных для потребителя, но которым наши производители формально не соответствуют. Поэтому в конкурсе участвует иногда единственная иностранная компания, и специалистам понятно, под какую продукцию «заточено» то или иное техзадание.

Для исправления ситуации сейчас шлутуются методы проведения аукционов, ФАС достаточно активна в выявлении таких нарушений. Важно и дальше совершенствовать систему преференций для отечественных компаний.

На протяжении многих лет медицинская промышленность у нас развивалась крайне слабо. Я пришёл в эту сферу более 30 лет назад, в НИИИ медицинской техники Минздрава СССР. То, что выпускала тогда советская промышленность в сфере лабораторной техники и реагентов, было ниже всякой критики. И на протяжении многих лет развитие шло очень вяло. Только с началом реализации федеральной целевой программы «Фарма-2020» начался серьёзный рост. Но за такое короткое время «вырастить» национальных гигантов, по крайней мере, в лабораторной сфере, невозможно. Поэтому мы вынуждены конкурировать на российском рынке с транснациональными корпорациями с их колоссальными ресурсами. Чтобы отечественный малый и средний

бизнес мог выдержать эту конкуренцию на внутреннем рынке, нашим производителям на определённый период необходимы серьёзные преференции.

Собственно, мы начали производить вакуумные пробирки потому, что выиграли конкурс по федеральной целевой программе и получили субсидии в размере 44 млн рублей. Правда, мы в этот проект вложили свои 400 млн рублей, но важно, что возник стимул, потому мы сумели развить данное направление. А иначе так бы и ввозили вакуумные пробирки в огромном количестве из-за рубежа, полностью завися от импорта.

Сейчас поддержка отечественных компаний есть, но недостаточная.

Основной её элемент – постановление правительства № 102 («третий лишний»), но оно охватывает ограниченный перечень медицинских изделий, к тому же его можно обойти с помощью технических заданий. Минпромторг в настоящий момент активно работает над установлением по ряду медицинских изделий квот, и это правильное решение. Под отечественную продукцию, в зависимости от объёмов производства наших компаний, должны быть выделены квоты от 20 до 70%, тем более что в стране существует такая практика в других отраслях.

Задача форсированного развития отечественной индустрии производства медицинских изделий комплексная. Необходимо создать благоприятные условия на этапе разработки и организации производства – это, прежде всего, финансовые субсидии. Также нужны и благоприятные условия на этапе выхода новой продукции на рынок: сокращение сроков регистрации новых изделий в Росздравнадзоре, значительные преимущества отечественной продукции в сфере госзакупок – деньги бюджетов всех уровней должны оставаться в России. Сейчас же многие предприятия серьёзно вкладываются в разработку новых медицинских изделий и в создание производственных мощностей, а потом годами не могут занять долю рынка, позволяющую хотя бы окупить инвестиции.

И другой момент: чем больше будет преференций локальному производству, тем больше придёт иностранных инвесторов, желающих вложиться на территории России. А это ещё и приток технологий, совершенствование культуры производства. И мы уже видим такие примеры.

– Вы участвуете в работе ряда общественных профессиональных ассоциаций: являетесь членом президиума правления ВРОС МП, правления Ассоциации производителей средств лабораторной диагностики, председателем правления Медико-технического кластера Московской области, принимаете участие в работе Федерации лабораторной медицины и Российской ассоциации медицинской лабораторной

диагностики. Как это сочетается с вашей основной работой руководителя ГК «Юнимед»?

– Непросто, так как эта общественная работа требует времени и сил. Но если этим не заниматься, для бизнеса будет больше проблем и меньше возможностей. Объединения профессионалов создаются для совместного решения общих задач, в том числе для выстраивания диалога между государством и профессиональным сообществом. Без такого диалога построить эффективную систему экономики невозможно. И чем более активным и конструктивным этот диалог будет, тем быстрее мы ликвидируем мешающие развитию отечественных предприятий преграды и создадим современную медицинскую промышленность, отвечающую требованиям национальной безопасности.

Говоря об общественных профессиональных объединениях в сфере медицинской промышленности, нельзя не отметить исключительно важную роль, которую играет Союз ассоциаций и предприятий фармацевтической и медицинской промышленности, ему на днях исполнилось 25 лет. Союз активно участвует в поиске решений, направленных на развитие отечественной медицинской промышленности, в подготовке законов и нормативных документов исполнительных органов власти. Создателем союза и его бессменным президентом является Юрий Тихонович Калинин.

– Какова роль лабораторной диагностики в медицине?

– Современная медицина во многом развивается именно благодаря развитию методов лабораторной диагностики. Жизнедеятельность организма человека реализуется на уровне молекулярных процессов, поэтому только тогда, когда лабораторная диагностика научилась определять концентрации различных белков, гормонов и т. п., врачи и поняли закономерности работы организма. Более 80% информации о состоянии организма человека дают методы лабораторной диагностики. УЗИ, томография, рентген – тоже важные методы, но они действенны, только когда изменения в организме уже очевидны.

Лабораторная диагностика – обширная и крайне важная область, включающая приборостроение и сложнейшие химические технологии. Россия в этой области серьёзно отстаёт от лидеров и требует активного развития.

– Каковы планы ГК «Юнимед» на ближайшее время и более отдалённую перспективу?

– Мы активно развиваем такие направления, как анализ мочи, и рассчитываем во второй половине года начать вывод на рынок нашего нового анализатора с уникальными характеристиками. У нас уже смонтирована третья линия произ-



водства вакуумных пробирок. После её запуска мощность возрастёт до 170 млн пробирок в год, покрывая 30-35% потребностей страны. У нас работает первая в России автоматическая линия по производству игл для взятия крови из вены с помощью вакуумных пробирок. После завершения регистрации наших игл в Росздравнадзоре мы начнём серийное производство и их поставки в лечебные учреждения.

Готовимся к производству гематологических анализаторов. До конца года планируем начать производство приборов и реагентов к ним.

А если говорить о стратегических планах, очень важное направление – аналитическое приборостроение. Планируем создать целую линейку гематологических и биохимических анализаторов. В России есть сильные предприятия, производящие реагенты, а в плане приборов пока ситуация неважная: более чем в 90% используется импортная техника. Мы будем развивать это направление и в содружестве с производителями реагентов рассчитываем серьёзно увеличить долю отечественной продукции на рынке. В этой области в стране должно быть несколько крупных предприятий, способных аккумулировать и доводить до серийного производства изобретения, имеющиеся у российских учёных инновационные идеи. И среди этих предприятий мы видим нашу производственную компанию «Эйлитон», на данный момент – одну из наиболее динамично развивающихся в России.

**Беседовала
Елена Александрова**



Alexander Shibanov, the Unimed Group of Companies:

“OUR PRODUCTION OF MEDICAL ITEMS IS ONE OF THE MOST INTENSIVELY DEVELOPING IN RUSSIA!”

THERE ARE OPINIONS AT THE RUSSIAN TOPS THAT PRODUCTION IN THE HEALTHCARE SECTOR IS NOT LESS IMPORTANT ELEMENT OF THE NATIONAL SECURITY THAN, LET’S SAY, THE AGRICULTURAL SECTOR. WE TALKED TO ALEXANDER SHIBANOV, GENERAL DIRECTOR OF THE UNIMED GROUP, ABOUT THE CURRENT SITUATION IN THIS SPHERE AND THE PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN RUSSIA.

– Mr. Shibanov, the events of recent years (expanding sanctions from the U.S. and Europe) and months (the coronavirus epidemic which began in China) show that health care should not be so dependent on imported medical products, as it is now in Russia. How is your group involved in the import substitution?

– The share of domestic products on the internal market of medical items today is less than 23%. It is very low. Though nobody argues that healthcare is an element of national security, and self-sufficiency in this strategic area is as important as providing the country with its own products.

Annually, about 250 billion rubles from budget is spent on the purchase of foreign-produced medical products. Thus, we help foreign companies to develop more intensively, thereby setting up obstacles for domestic manufacturers. This is a problem that must be solved urgently.

Our company works in the field of laboratory diagnostics – one of the rapidly developing areas of medicine. Five years ago we were the first in the country to start producing vacuum blood tubes. By taking a certain share of the market, we have set an example to other Russian manufacturers that we can produce affordable in price vacuum tubes equal in quality to those of foreign production. A number of other companies followed it.

Today, the total capacity of domestic companies is already reaching the level of Russian healthcare needs. We are already strategically independent from imports in this part. If we cannot or do not want to be supplied with such test tubes from abroad, we are able to provide them ourselves. The Unimed Group develops this direction further, increases capacities, and expands the range of products. We also actively develop our production in other directions of laboratory diagnostics: we create new devices, sets of reagents. Development of the similar enterprises, will allow to reach on a number of directions the level, sufficient for strategic independence of the country from import.

The recent situation which required the creation of domestic coronavirus diagnostic means has shown how it is important. Fortunately, this area is quite advanced; we have significant companies developing reagent kits and devices to detect various kinds of infections. Everything was done very quickly. One of these kits has already been registered by Roszdravnadzor, and Russia has received its own means for coronavirus diagnostics. If there were no such enterprises, we would depend on a supplier and delivery time of these reagent kits and devices.

– How do you assess the potential of the domestic medical industry to reduce the dependence of healthcare industry on

imports and particularly the potential of Unimed?

– The capacity of domestic enterprises today could allow reaching the level of 40% of the market share, which is one of the main objectives of the Pharma-2020 state program. Unfortunately, the conditions on our market are such that we cannot always compete at prices, for example, with a number of products of Chinese companies. On the other hand, our consumers: hospitals, polyclinics, maternity clinics – often form technical tasks in such a way that domestic enterprises cannot participate in the auctions. Specifications or the range of competitive purchases are formed with the inclusion of characteristics not particularly important for the consumer, but which our manufacturers do not formally meet. Therefore, sometimes the only foreign company is involved in the tender, and it is clear to specialists, what products this or that technical task “is geared to.”

Auction methods are now being reworked to correct the situation. FAS is quite active in identifying such violations. It is important to continue to improve the system of preferences for domestic companies.

Over the years, the medical industry in this country has been developing very slowly. I came to this sphere more than 30 years ago through the Research Institute of Medical Equipment of the USSR Ministry of Health. Products,

which the Soviet industry manufactured at that time in the field of laboratory equipment and reagents, were beneath all criticism. The development was very sluggish for many years. Only with the beginning of the Pharma-2020 federal target program implementation, the tangible growth has begun. But it is impossible to become national giants in such a short time, at least in the field of laboratory equipment. Therefore, we have to compete on the Russian market with transnational corporations having colossal resources. For domestic small and medium businesses to withstand this competition in the domestic market, our manufacturers need serious preferences for a certain period of time.

Actually, we started producing vacuum tubes because we had won the competition under the federal target program and received 44 million rubles in subsidies. Though, we ourselves invested 400 million rubles in this project, it was important that there was an incentive; that is why we started developing this direction. Otherwise, the vacuum tubes would have been imported in huge quantities from abroad.

There is some support of domestic companies now, but it is not sufficient.

Its main element is Government Resolution No. 102 ("two is company, but three is none"), but it covers a limited list of medical products, and it can be circumvented by means of technical tasks. The Ministry of Industry and Trade actively works on establishing quotas for a number of medical devices, and it is the right decision. For the domestic products, depending on the production volume of our companies, quotas from 20 to 70% should be allocated, especially since the country has such practice in other industries.

The task of accelerated development of the domestic industry for the production of medical devices is complex. It is necessary to create favorable conditions at the stage of the production development and organization, first of all, to provide the financial subsidies. There is also a need in favorable conditions at the stage of new products introduction to the market: shortening the registration period of new products in Roszdravnadzor, significant advantages for domestic products in public procurement - money from budgets of all levels

should remain in Russia. Many enterprises nowadays make substantial investments in the development of new medical products and improvement of production capacities, and then for years can't hold the market share allowing at least to cover the investments. There is also another point: the more preferences there are to local production, the more foreign investors come willing to invest in Russia. And this is also an influx of technology, the improvement of production culture. And we already see such examples.

- You participate in a number of public professional associations: you are a member of the Presidium of the Board of the All-Russian Public Council of the Medical Industry, the Board of the Association of Manufacturers of Laboratory Diagnostics Products, the Chairman of the Board of the Medical and Technical Cluster of the Moscow Region, you take part in the work of the Federation of Laboratory Medicine and the Russian Association of Medical Laboratory Diagnostics. How does this match with your main work as head of the Unimed Group of Companies?

- It is not easy, as the public work requires time and efforts. But if not to do it, there will be more problems and fewer opportunities for business. Professional associations are created to solve common tasks jointly, including the creation of a dialogue between the state and the professional community. It is impossible to build an efficient economic system without such a dialogue. The more active and constructive this dialogue will be, the sooner we will eliminate barriers, which hinder the domestic enterprises development and will create a modern medical industry which meets the national security requirements.

Speaking about public professional associations in the sphere of medical industry, we should mention the extremely important role played by the Union of Associations and Enterprises of Pharmaceutical and Medical Industry, which has recently turned 25. The Union actively participates in the search for solutions aimed at developing the domestic medical industry, in the preparation of laws and regulations of executive bodies. The founder of the Union and its permanent president is Yuri Tikhonovich Kalinin.

- What is the role of laboratory diagnostics in medicine?

- Modern medicine develops largely thanks to the progress in laboratory diagnostics methods. The vital activity of the human body is carried out at the level of molecular processes, therefore only when laboratory diagnostics has managed to determine concentrations of various proteins, hormones, etc., doctors have become aware of the regularities of the body's work. More than 80% of information about the state of a human body is provided by laboratory diagnostics methods. Ultrasonography, tomography, X-ray are also important methods, but they are effective only when the changes in the body are already evident.

Laboratory diagnostics is a vast and extremely important field, which includes instrumentation and the most sophisticated chemical technologies. Russia lags far behind the leaders in this field and requires active development.

- What are the plans of the Unimed Group of Companies for the near and remote future?

- We develop intensively such areas as urine analysis, and expect to introduce to the market our new analyzer with unique characteristics in the second half of the year. We have already assembled the third line for vacuum tubes production. After its launch, the production capacity will increase to 170 million tubes per year, covering 30-35% of the country's needs. We have the first automatic line in Russia to produce needles for blood sampling from veins using vacuum tubes. After the registration of our needles at Roszdravnadzor is completed, we will start serial production and supply to medical institutions.

We get ready to produce hematological analyzers. By the end of the year we plan to launch production of devices and reagents for them.

If we talk about strategic plans, analytical instrumentation can be mentioned as a very important area. We plan to create the whole line of hematological and biochemical analyzers. There are some big enterprises in Russia that produce reagents, but in terms of instruments the situation is not so good: in more than 90% of cases imported instruments are used. We will develop this direction and, together with reagent manufacturers, we expect to significantly increase the share of domestic products in the market. There should be several large enterprises in this field able to accumulate and bring to serial production the innovative ideas of the Russian scientists, as they are in abundance. We see our production company Ailton among these enterprises; at the moment it is one of the most dynamically developing in Russia.

**The interview is taken
by Elena Alexandrova**





Александр Халецкий: «Россия может гордиться возрождённым производством коммунальной техники»

Почти 30 лет работает на рынке дорожно-коммунальной техники машиностроительная группа «Коминвест-АКМТ».

За это время она выросла в одного из ведущих отечественных производителей коммунальной техники. Сегодня у группы диверсифицированная структура, есть собственное инженерно-конструкторское бюро и модернизированные производственные мощности, ежегодно создаются и внедряются в серийное производство новые разработки.

Клиентами общества являются как частные, корпоративные, так и государственные заказчики.

Комплексные поставки осуществляются для нужд следующих ведомств: Министерство обороны России, в том числе с литерой 01, Рособоронпоставка, ФСБ, МВД, ФТС, МЧС, ОАО «РЖД», ГК «Росатом», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», и др.

О том, какой путь прошла компания, и о современном положении дел в отрасли рассказал основатель и генеральный директор АО «Коминвест-АКМТ» Александр Халецкий.

ОТ ДИЛЕРА ДО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В начале 2000 года закупка техники в нашей стране практически прекратилась. К 2005 году российские предприятия практически не выпускали новые машины, а те, что были, безвозвратно устарели. Совместно с партнёром Станиславом Дорохиным приняли решение, что будущее – за современными технологиями.

Начинали с того, что заключили дилерский договор с английской компанией и стали устанавливать навесное импортное оборудование на белорусское шасси. Стоимость готовой машины всё равно была достаточно высокой для российских заказчиков, но на 40% дешевле машины на импортном шасси. Английские производители коммунальной техники предоставили эксклюзивные дилерские права нашей компании. И мы оправдали доверие!

ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ И КРЕДИТАХ

Несмотря на успех, мы понимали, что исключительно на крупноузловой сборке долго проработать невозможно, и решили локализовать производство отдельных видов навесного оборудования в России. Так в 2011 году был приобретён в Ленинградской области Тосненский механический завод (АО «Томез»). Были вложены солидные средства в его модернизацию – около 10 млн евро, это примерно в 3,5 раза больше, чем изначальная стоимость самого предприятия.

Безусловно, это были кредитные средства. Это был громадный риск, учитывая высокие банковские проценты и нестабильный рынок продаж. Но мы верили в успех, сделали ставку на профессиональную команду инженеров-конструкторов и на диверсифицированную линейку про-

дукции, чтобы круглогодично загружать работой предприятие и не зависеть от распределения госбюджетов. Мы старались создать универсальный завод, не уступающий известным европейским аналогам.

Словом, рискнули и... попали в финансовую западню. История очень поучительная. У компании было два основных кредитора – «Промсвязьбанк» и «Сбербанк» – с общей кредитной нагрузкой около 3 млрд рублей. И всё было достаточно благополучно, но тут грянул 2014 год. Резко взлетели банковские ставки, началась девальвация рубля, более чем на половину снизился объём госзаказа на продукцию машиностроения, а годом позже было принято постановление правительства о запрете закупок импортной техники для государственных и муниципальных нужд.

На тот момент большая часть нашего склада состояла из импортной техники, мы были только на пути модернизации завода и не закончили изготовление российских аналогов продукции коммунальной техники.

Словом, в 2016 году удалось провести переговоры о реструктуризации долгов. Банки провели аудит компании, убедились, что все выданные средства были потрачены по назначению.

Мы подготовили совместно с PwC стратегию развития компании, нам её утвердили. И в итоге «Сбербанк» принял решение выкупить наш долг – войти в капитал компании на 51%.

Мы очень благодарны партнёрам за второй шанс и доверие. И мы его оправдываем. За это время завершилась модернизация механического завода. Процесс модернизации АО «Томез» позволил

поднять уровень и качество металлообработки, подготовки металла, покраски, сварки, что позволило разработать новые образцы техники по конкурентным ценам, не уступающие европейским аналогам, – вакуумные и механические уборочные машины, новые линейки комбинированных дорожных машин, мусоровозов и ремонтной техники.

В 2019 году совместно с финскими коллегами сделали уникальную, модульную, быстровозводимую асфальтобетоносмесительную установку, которая предназначена для изготовления асфальтобетонных и битумоминеральных смесей, используемых при строительстве и ремонте асфальтового покрытия.

В установке осуществляются следующие технологические операции: приём и хранение материалов для приготовления асфальтобетонной смеси; сортировка щебня и песка; дозировка и подача в бункер материалов (а для минеральных материалов – нагрев и сушка); смешивание материалов для получения смеси; складирование, хранение (кратковременное) и отгрузка готовой смеси.

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ

Мы получаем хорошую государственную поддержку.

Благодаря поддержке государства «Коминвест-АКМТ» в настоящее время ведёт три НИОКР Минпромторга в рамках Постановления Правительства РФ от 30.12.2013 № 1312:

- мусоровоз на дизель-электрическом шасси (этап серийного производства);
- мобильная асфальтовая установка с производством до 100 тонн в час (этап серийного производства);

– универсальный дорожный аэродромный уборочный комплекс (этап изготовления опытного образца).

В рамках работ по программе импортозамещения разработали и произвели на заводе «Томез» ряд инновационных новинок для дорожно-хозяйственной отрасли. Среди них – распределители твёрдых реагентов с увлажнением «ЭПОКА», «УРСУС» и распределитель жидких реагентов «АРКОС»; роторный снегоочиститель ША-2200 для колёсных шасси КамАЗ-53605 и КамАЗ-6520 и для фронтальных погрузчиков; машина для ямочного ремонта с инфракрасным нагревательным элементом; взаимозаменяемые на прицепе распределитель реагентов и поливочная система для тракторов МТЗ-82; термос-контейнер для перевозки горячего асфальтобетона; каналопромывочная машина для очистки хозяйственно-бытовой и ливневой канализации КРМ-8000; механическая подметально-уборочная машина элеваторного типа для установки в самосвал ПУМ-6.

В 2019 году по контракту с Минобороны поставили военные аэродромные вакуумные уборочные машины полностью российского производства, без единой импортной детали!

Как и коллеги, ждём, когда заработают меры поддержки лизинга дорожной техники, а также введения ограничения срока службы специальной техники для стимулирования спроса.

Надеемся, что и нацпроект «Безопасные и качественные дороги» послужит для развития всех смежных отраслей.

СТРАТЕГИЯ И КВАЛИФИКАЦИЯ КОМПАНИИ

С увеличением масштабов деятельности компания перепрофилировалась в научно-технический и коммерческо-аналитический центр. В настоящее время АО «Коминвест-АКМТ» позиционирует себя как инженеринговая компания, которая обладает собственными производственными мощностями и конструкторским управлением.

АО «Коминвест-АКМТ» производит доработку российских и европейских шасси МАЗ, КамАЗ, ГАЗ, ISUZU, Mitsubishi FUSO, MAN, DAF, Volvo, Iveco, Mercedes, Scania, а также монтаж и пусконаладочные работы различного навесного оборудования. Сертифицированное производство спецтехники, более 40 одобрений для производства дорожной, коммунальной, аэродромной, строительной, пожарной техники, что даёт право присваивать коды VIN, выписывать ПТС и ПСМ.

Стремление АО «Коминвест-АКМТ» работать во благо страны не остаётся незамеченным. В 2007 году компания получает награду «За внедрение передовых технологий и инноваций в сфере ЖКХ». Затем в 2008 году становится победителем конкурса «Лучший поставщик – 2008» в номинации «Лучший поставщик дорожно-строительной и коммунальной техники». В 2011 году АО «Коминвест-АКМТ» становится победителем конкурса «Лучшее предприятие XXI века», ежегодно проводимого при поддержке городских и федеральных органов исполнительной власти.

Руководство АО «Коминвест-АКМТ» выделяет серьёзные ресурсы для развития сервисных подразделений на всей территории РФ, обеспечивая сервисную службу квалифицированными кадрами, современным оборудованием для проведения ТО, гарантийного обслуживания и постгарантийного ремонта спецтехники и оборудования.

Высокая квалификация сервисной службы подтверждается дипломами и сертификатами. АО «Коминвест-АКМТ» дважды получало звание «Лучшее предприятие технического сервиса самоходной техники города Москвы». В 2010 году получен сертификат соответствия системе менеджмента и качества применительно к проектированию, производству, ремонту, поставке и послепродажному обслуживанию специальной техники (ИСО 9001-2008).

На территории каждого субъекта РФ находятся сервисные центры с выездными бригадами и региональные склады запчастей АО «Коминвест-АКМТ» в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Казань, Самара, Набережные Челны, Нижний Новгород, Челябинск, Иркутск, Тула, Хабаровск.

Стратегические планы компании – локализация производства в России, активное содействие внедрению инновационных технологий во все отрасли российской экономики, открытие собственных подразделений за рубежом и выход на мировой рынок.





Alexander Khaletsky: "Russia can be proud of the revived production of municipal equipment"

The Cominvest-AKMT machine-building group has been operating on the market of road and municipal machinery for almost 30 years.

Over this period, it has grown into one of the leading domestic manufacturers of municipal machinery. Today the group has a diversified structure, has its own design-and-engineering department and modernized production facilities; new developments are annually created and introduced into mass production.

The company clients are both private, corporate and state customers. Complex deliveries are carried out for the needs of the following departments: The Ministry of Defense of the Russian Federation, including with the black label, Rosoboronpostavka, FSB, MVD, FCS, MES, JSC Russian Railways, SC Rosatom, PJSC FGC UES, PJSC Rosneft Oil Company, JSC Gazprom, JSC Lukoil and others.

Alexander Khaletsky, the Founder and CEO of JSC Cominvest-AKMT, told us about the way the company has covered and the current situation in the industry.

FROM A DEALER TO A MANUFACTURER

At the beginning of 2000, the purchase of equipment in our country has practically ended. By 2005, Russian enterprises practically stopped producing new machines, and the equipment which had been produced was irrevocably outdated. Together with our partner Stanislav Dorokhin we decided that the future belongs to modern technologies.

We started a dealer agreement with an English company and began to install imported equipment on the Belarusian chassis. The cost of the machine was still quite high for Russian customers, but 40% cheaper than the machine on the imported chassis. English manufacturers of municipal equipment provided exclusive dealer rights to our company. And we justified the confidence!

INVESTMENTS AND CREDIT AID

Despite the success, we understood that it was impossible to work long exclusively on large-knot assembly and decided to localize the production of certain types of rigs in Russia. Thus, in 2011, we obtained JSC Tosno Mechanical Factory (ToMeZ JSC) in the Leningrad region. Solid funds were invested in its renovation – about 10 million euros, which is about 3.5 times more than the original cost of the plant itself.

Of course, these were credit funds. It was a huge risk, in view of high bank interest and unstable sales market. But we believed in success, relied on a professional team of design engineers and a diversified product line to load the company with work year-round and not to depend on the state budget

allocations. We tried to create a universal plant, not inferior to the known European analogues.

To put it short, we took a risk and... got into a financial trap. It was a very insightful story. The company had two main creditors – Promsvyazbank and Sberbank – with a total credit burden of about 3 billion rubles. Things were quite successful, but then 2014 was the year to come. Bank rates skyrocketed, ruble devaluation began, the volume of government orders for engineering products decreased by more than half, and a year later the government resolution prohibiting the purchase of imported equipment for state and municipal needs was adopted.

At that time, most of our warehouse consisted of imported equipment, we were just on the way to modernizing the plant and

did not complete the production of Russian analogues of municipal equipment.

In short, in 2016 we managed to negotiate the debt restructuring. The banks conducted an audit of the company, made sure that all of the funds provided were spent according to their intended purpose.

Together with PwC, we prepared the company's development strategy and it was approved. As a result, Sberbank decided to buy back our debt – to join the company's capital by 51%.

We are very grateful to our partners for the second chances and trust. We engaged expectations. The modernization of the mechanical plant was completed over this time. The process of modernization of JSC ToMeZ allowed to raise the level and quality of metal processing, metal preparation, coating, welding, which allowed to develop new samples of equipment at competitive prices, not inferior to European analogues – vacuum and mechanical cleaning machines, new lines of combined road machines, garbage trucks and repair equipment.

THE GOVERNMENT SUPPORT

We get good government support.

Thanks to the support of the state Cominvest-AKMT currently conducts three R&D activities of the Ministry of Industry and Trade within the framework of the RF Government Decree of 30.12.2013 № 1312:

- diesel-powered dump truck (mass production stage);
- mobile asphalt production plant with a capacity of up to 100 tons per hour (mass production stage);
- multi task airport sweeper (prototype production stage).

Among them – solid reagent distributors EPOKA, URSUS and dispensers of liquid reagents ARKTOS; ShA-2200 rotary snow blower for KamAZ-53605 and KamAZ-6520 wheeled chassis and for wheel loaders; a pothole patching machine with infrared heating element; interchangeable reagent distributor and watering system for MTZ-82 tractors; thermos container for transporting hot asphalt; canal washing machine for cleaning household and

THE STRATEGY AND QUALIFICATION OF THE COMPANY

As the scope of activities increased, the company reoriented into a scientific-technical and commercial-analytical center. Nowadays JSC Cominvest-AKMT is an engineering company which has its own production facilities and design management.

JSC Cominvest-AKMT performs refinement of Russian and European chassis MAZ, KamAZ, GAZ, ISUZU, Mitsubishi FUSO, MAN, DAF, Volvo, Iveco, Mercedes, Scania, as well as installation and commissioning of various riggings. Certified production of special equipment, more than 40 approvals for the production of road, municipal, airfield, construction, firefighting equipment gives the right to assign VIN codes, to issue PTC and PSM.

The desire of JSC Cominvest-AKMT to work for the benefit of the country does not remain unnoticed. In 2007 the company received the award "For implementation of advanced technologies and innovations in the sphere of housing and communal services". Then in 2008 the company became the winner of the contest "The best supplier – 2008" in the nomination "The best supplier of road construction and municipal machinery". In 2011 JSC Cominvest-AKMT became the winner of The Best Enterprise of the XXI Century contest held annually with the support of city and federal executive authorities.

The management of JSC Cominvest-AKMT allocates serious resources for the service departments development on the whole territory of the Russian Federation, providing the service with qualified personnel, modern equipment for carrying out maintenance, warranty service and post-warranty repair of special machinery and equipment.

The high qualification of the service is confirmed by diplomas and certificates. JSC Cominvest-AKMT twice received the title of "The best enterprise of self-propelled equipment technical service in Moscow".

In 2010 it received the certificate of conformity to the management system and quality with regard to design, production, repair, delivery and after-sales service of special equipment (ISO 9001-2008).

On the territory of each subject of the Russian Federation there are service centers with field teams and regional spare parts warehouses of JSC Cominvest-AKMT in such cities as Moscow, St. Petersburg, Krasnodar, Kazan, Samara, Naberezhnye Chelny, Nizhny Novgorod, Chelyabinsk, Irkutsk, Tula and Khabarovsk.

The strategic plans of the company include localization of production in Russia, active promotion of innovative technologies in all sectors of the Russian economy, establishment of own subsidiaries abroad and entering the world market.



In 2019, together with Finnish colleagues, we made a unique, modular, fast-erecting asphalt hot mix plant, which was designed to produce asphalt concrete and bituminous mixtures used in the construction and repair of asphalt pavement.

The following technological operations are performed at the plant: reception and storage of materials for asphalt concrete mixture preparation; sorting of crushed stone and sand; batching and feeding of materials to the hopper (heating and drying for mineral materials); mixing of the raw materials to obtain the mixture; stocking, storage (short-term) and shipment of the finished mixture.

storm water drain KPM-8000; mechanical elevator-type sweeper for installation in the PUM-6 dump truck.

In 2019, under a contract with the Ministry of Defense, were delivered completely Russian-made military airfield vacuum sweepers without a single imported detail!

Like our colleagues, we wait for support measures to be taken for leasing road equipment, as well as introducing restrictions on the service life of special equipment to stimulate demand.

We hope that the Safe and High-Quality Roads national project will serve for the development of all related industries.



ТЕХНОЛОГИИ, УЛУЧШАЮЩИЕ МИР

«МЫ РАБОТАЕМ, ЧТОБЫ ВЫРОСЛО ПОКОЛЕНИЕ ЛЮДЕЙ, ПОНИМАЮЩИХ ВАЖНОСТЬ И ПОЛЬЗУ КОСМИЧЕСКИХ СНИМКОВ И СПОСОБНЫХ ИЗМЕНИТЬ БУДУЩИЙ ОКРУЖАЮЩИЙ МИР, ВНЕСТИ ВКЛАД В НАУКУ», —

ОЛЬГА ГЕРШЕНЗОН.

Тысячелетиями человечество и не мечтало увидеть родную планету из космоса, потому что имело слабое представление и о Земле, и о Вселенной. Потом столетиями мечтало взглянуть на неё оттуда. И вот почти 60 лет назад человек впервые смог осуществить эту мечту. «Облетев Землю в корабле-спутнике, я увидел, как прекрасна наша планета. Люди, будем хранить и приумножать эту красоту, а не разрушать её!» — обратился он к представителям всех континентов, вернувшись из своего короткого, но столь значимого полёта. К сожалению, алчность и неразумность представителей современной цивилизации долго мешали прислушаться к словам первого космонавта Земли. Однако экологические проблемы, в прямом смысле уже мешающие нам дышать, вынуждают человечество вспомнить о них. И тут на помощь приходят космические технологии, достигшие за более чем полвека высот, о которых Юрий Гагарин вряд ли даже мечтал. Среди тех, кто использует и развивает эти технологии — «Лоретт» (LoReTT — Local Real Time Tool), частная инженерная компания, созданная в 2017 году. За три года ей удалось создать в том числе три уникальных продукта — аппаратно-программный комплекс спутникового мониторинга «Лоретт», станцию приёма данных с метеоспутников «Лентикулярис», инженерный конструктор «Делаем станцию приёма данных в L-диапазоне с метеорологических спутников своими руками» — и реализовать их продажу на сложном и перспективном рынке школьного образования. В 2018 г. разработанный компанией аппаратно-программный комплекс для приёма и обработки спутниковых данных «Лоретт» стал частью инновационной экосистемы Skolkovo, с этого же времени компания является резидентом научного центра. О роли изображений Земли из космоса, перспективах этого технологического направления и образовательной миссии компании «Лоретт» мы поговорили с её основателем, соучредителем и заместителем генерального директора Ольгой Гершензон.

— **Ольга Николаевна, расскажите о вашей компании и инновационных технологиях, которые применяете в работе.**

— Я и мой супруг, Владимир Гершензон, всю свою жизнь, начиная с 1989 года, посвятили облегчению задачи получения космических изображений со спутников. Мы работали над удешевлением, упрощением и ускорением доступа к подобным данным в режиме реального времени.

Компания «Лоретт» — это наш проект, направленный, в первую очередь, на образовательный рынок. Его цель — мотивировать детей к изучению инженерного дела и прикладных наук, связанных с использованием космической информации.

В «Лоретт» разрабатываются инновационное оборудование и технологии в сфере инженерии наземных космических систем и работы с геопространственными данными. Основные продукты, созданные на основе нашего запатентованного изобретения «Антенна для приёма данных с низколетящих спутников», — станции «Лоретт», «Лентикулярис» и инженерный конструктор. Суть изобретения — антенное зеркало неподвижно, как в традиционных системах подобного назначения, что позволяет упростить и удешевить приём информации со спутников в реальном времени, в этом и состоит инновация. И мы планируем постепенно выходить

на экспорт нашего продукта. Уже получен евразийский патент, действующий в Азербайджане, Армении, Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане, Туркменистане, Молдавии. А также мы подали заявки на получение патентов в США, Японии, Индонезии, странах Европы, Израиле.

— **С какими трудностями, не предусмотренными бизнес-планом, вы столкнулись на этапе создания компании?**

— На самом деле компании ведь создают не по бизнес-плану! Они создаются людьми, которые болеют за своё дело и делают его «вопреки», а не «благодаря». Не полу-

«ИСПОЛЬЗУЯ ТЕХНОЛОГИИ И КОСМИЧЕСКИЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ, МЫ СПОСОБНЫ УЛУЧШАТЬ МИР, В КОТОРОМ ЖИВЁМ», –

ОЛЬГА ГЕРШЕНЗОН.

чится прийти в бизнес только затем, чтобы «сделать деньги». Всё выйдет, только если ты жить по-другому не можешь, если тебе действительно важно то, что ты делаешь.

Когда мы начинали, у нас никакого бизнес-плана не было. Существовала некая разработка, сделанная в буквальном смысле в гараже и в которую мы вложили собственные деньги ещё до создания компании «Лоретт». Но мы понимали, что эта технология будет востребована, или же мы создадим на неё спрос. И это оправдалось. Компания с 2017 года выросла с нулевого до оборота почти в миллион долларов в год.

– Давайте поговорим о роли изображений Земли из космоса для общества. Могли бы вы привести конкретный пример пользы спутниковых снимков?

– Начиная с 2010 года мы занимаемся мониторингом соблюдения правил установки ставных неводов различными компаниями, специализирующимися на ловле лосося. Это очень важная задача, потому что при нарушении правил происходит чрезмерный вылов лосося, идущего на нерест.

Из космоса очень хорошо видны ставные невода. Например, в 2010 году было обнаружено, что 77% компаний, имеющих лицензию на ловлю, нарушают правила: сети должны быть длиной в 2 км, а у них они иногда значительно превышали этот параметр. Также сети не должны выходить за пределы лицензионных участков и располагаться перпендикулярно береговой линии.

За 10 лет мониторинга количество нарушающих компаний уменьшилось с 77 до 8%. С помощью изображений Земли из космоса, то есть дистанционного зондирования Земли, можно мониторить состояние тропических лесов, отслеживать нефтяное и пластиковое загрязнение морей и океанов, контролировать лесные вырубки, и многое другое. Вот так, используя технологии, мы способны улучшать мир, в котором живём. Нами инициирована программа «Дежурный по планете», компания «Лоретт» ведёт космические направления тематических смен в детских лагерях, в том числе в ОЦ «Сириус», ВДЦ «Орлёнок», и др.

– Где ещё используется или скоро будет использоваться ДЗЗ? Почему?

– Одна из американских компаний, Orbital Insight, реализовав модель раздела прибыли с собственниками космических систем, продаёт не данные изображений Земли из космоса, а сервис на их



«УНИКАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ ПОЗВОЛЯЮТ УПРОСТИТЬ И УДЕШЕВИТЬ ПРИЁМ ДАННЫХ СО СПУТНИКОВ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ», –

ОЛЬГА ГЕРШЕНЗОН.

основе. Это некая новая модель, к которой идёт рынок. И в ближайшем будущем эти сервисы на основе космических данных, скорее всего, станут ещё более востребованными.

Изображения Земли из космоса могут помочь осуществить нашу мечту – решить глобальную проблему ежегодных пожаров по всему миру. На сегодняшний день система мониторинга пожарной обстановки недостаточно эффективна.

Если бы существовала некая группа специализированных спутников, способных передавать данные в режиме реального времени, можно было бы запустить необходимый сервис. И тогда система сразу же оповещала бы людей в нужном районе о возникновении чрезвычайной ситуации, чтобы можно было спасти человеческие жизни, животных и предотвратить распространение пожара.

– Как вы выбираете, с кем из операторов космических спутников сотрудничать? Какие технические характеристики летательных аппаратов для вас приоритетны?

– Спутники должны уметь производить съёмку территории, над которой пролета-

ют, и одновременно сбрасывать информацию на наземные станции приёма данных.

Основной критерий отбора операторов – готовность к диалогу. Очень часто их бизнес-модель устроена таким образом, что они не могут передавать данные на станции приёма в режиме онлайн, а для нас это принципиально. Мы способны работать с информацией, которую они предоставляют через интернет спустя определённое время, но основной наш акцент – это получение данных «здесь и сейчас» на станции приёма для формирования немедленных управленческих решений.

Мы всё чаще сталкиваемся с тем, что большая часть систем космических спутников не настроена на режим прямого сброса. Они сначала записывают данные на бортовую память, а затем передают. Скорее всего, причина этого в уменьшенном весе и габаритах летательных аппаратов.

– Ваша компания активно развивает образовательное направление. Какое процентное соотношение оно занимает в деятельности «Лоретт» и почему?

– Образовательный рынок на данный момент является для нашей компании основным направлением развития.

Почему-то с каждым годом всё меньше подростков интересуется такими предметами, как математика, физика, химия и география. И это не только в России. Количество ребят в нашей стране, сдающих ЕГЭ по прикладным наукам, постепенно сокращается.

Многим школьникам интересна информатика, но они не хотят разбираться в других научных предметах. А именно на таких разносторонних специалистов и существует хороший спрос. Все прорывные вещи, технологические новинки, научные открытия создаются на стыке фундаментальных наук. Мне, например, как работодателю невыгодно брать человека, разбирающегося только в одной информатике, и учить его другим наукам.

Мы работаем, чтобы выросло поколение людей, понимающих важность и пользу космических снимков и способных изменить будущий окружающий мир, внести вклад в науку. Фактически мы формируем среду и культуру работы с геопространственными данными и инженерией наземных космических систем.



LoReTT:

TECHNOLOGIES

IMPROVING THE WORLD

Humanity for thousands of years did not even dream of seeing their home planet from outer space, because they had little idea about the Earth and the Universe. Then for centuries, they dreamed of seeing it from there. And then almost 60 years ago, a man finally managed to fulfill that dream for the first time. “Having flown around the Earth in a satellite ship, I saw how beautiful is our planet. People, let’s preserve and enhance this beauty, not destroy it!” – he addressed representatives of all the continents, returning from his short but such a significant flight. Unfortunately, greed and irrationality of the modern civilization representatives long prevented to consider the words of the first cosmonaut of the Earth. However, environmental problems, which prevent us literally from breathing, compel mankind to remember them. And here space technologies, which have reached for more than half a century the height, Yuri Gagarin hardly even dreamed about, come to the rescue. LoReTT (Local Real Time Tool), a private engineering company established in 2017 is among those who use and develop these technologies. In three years it has managed to create, among other things, three unique products - the hardware and software complex of satellite monitoring Lorett, the station for data reception from meteorological satellites Lentikulyaris, the engineering designer “Making a station for the L band data reception from meteorological satellites single-handedly” – and to sell them on the complicated and promising market of school education. In 2018, the Lorett hardware and software complex developed by the company for receiving and processing satellite data has become part of Skolkovo innovative ecosystem, since then the company has been a resident of the scientific center. We talked to its Co-Founder and Deputy General Director Olga Gershenzon about the role of Earth observation images from space, prospects of this technological direction and educational mission of the LoReTT company.

“THE UNIQUE PRODUCTS OF THE COMPANY ALLOW TO SIMPLIFY AND REDUCE THE COST OF REAL-TIME DATA RECEPTION FROM SATELLITES,” –
OLGA GERSHENZON.

– Ms. Gershenzon, tell us about your company and the innovative technologies that you apply in your work.

– My husband, Vladimir Gershenzon, and I have dedicated our lives since 1989 to facilitating the task of obtaining space images from the satellites. We have worked to make it cheaper, easier and faster to access such data in real time.

The LoReTT company is our project aimed first of all at the educational market. Its goal is to motivate children to study engineering and applied sciences related to the use of space information.

LoReTT develops innovative equipment and technologies for ground-based space system engineering and geospatial data handling. Our main patented product “A complex with a fixed antenna mirror for receiving data from low-flying Earth remote sensing satellites (remote sensing of the Earth)” allows us to simplify and reduce the cost of receiving information from satellites in real time – this is the innovation. And we plan to gradually export to our technology. A patent has already been received for sale in the countries of Eurasia, and in the near future the United States, European countries, China, Japan, India will be included in this list.

– What difficulties not foreseen by the business plan did you encounter at the stage of the company foundation?

– In fact, companies are not created according to a business plan! They are created by people who root for their cause and do it “athwart”, and not “thanks to”. It’s impossible to get into business only to “make money”. You will succeed only if you cannot live in other way, if you really care about what you are doing.

When we started, we had no business plan. There was some kind of invention, made literally in the garage, in which we invested our own money before the LoReTT company was founded. But we understood that this technology would be in demand, or we would create the demand for it. And we succeeded. Since 2017, the company has grown from a zero turnover to almost a million dollars a year.

– Let’s talk about the role of images of the Earth from space for society. Could you give us a concrete example of the benefits of satellite imagery?

– Since 2010, we have been monitoring compliance with the rules for settling fixed seines by various companies specializing in salmon fishing. This is a very important task, because there is violation of the rules, overfishing of spawning salmon.

Settled seines are very clearly visible from space. For example, in 2010, it was found that 77% of companies licensed for fishing violate the rules: net wings must be set at 2 km, and they sometimes have significantly

exceeded this parameter. Also, the net wings should not go beyond the licensed areas and be perpendicular to the coastline.

Over the 10 years of monitoring, the number of violating companies has decreased from 77 to 8%. Using images of the Earth from space, by remote sensing of the Earth, it is possible to monitor the state of tropical forests, monitor the oil and plastic pollution of the seas and oceans, control deforestation, and much more. So, using technologies, we can improve the world we live in. We initiated the Duty on the Planet program. LoReTT conducts space activities in thematic sessions in children's camps, including Sirius, Orlyonok and others.

– Where else remote sensing systems are going to be used and why?

– One of the American companies, Orbital Insight, having implemented a profit sharing model for the space systems owners, sells not Earth image data received from space, but a service based on it. This is a kind of new model, which the market is heading. And in the near future, these services based on space

“WE WORK TO BRING UP A GENERATION OF PEOPLE WHO UNDERSTAND THE IMPORTANCE AND USEFULNESS OF SPACE IMAGES AND WHO ARE ABLE TO CHANGE THE FUTURE WORLD AND CONTRIBUTE TO THE SCIENCE,” –

OLGA GERSHENZON.

– The educational market is the main direction of the company development at the moment.

For some reason, every year there are fewer teenagers interested in such subjects as mathematics, physics, chemistry and geography. And this is not only in Russia. The number of children in our country who pass the USE on applied sciences is gradually decreasing.

Many schoolchildren are interested in computer science, but they do not want to know about other scientific subjects. Namely, there is a good demand for such versatile

specialists. All breakthroughs, technological novelties, scientific discoveries are created at the junction of the basic sciences. For example, as an employer it is unprofitable for me to take a man who knows only one computer science and teach him other sciences.

We work to bring up a generation of people who understand the importance and usefulness of space images and who are able to change the future world and contribute to the science. In fact, we create the environment and culture for geospatial data and ground-based space system engineering.

“USING TECHNOLOGIES AND SPACE IMAGES, WE CAN IMPROVE THE WORLD WE LIVE IN,” –

OLGA GERSHENZON.

data are likely to become even more popular.

Images of the Earth from space can help to fulfill our dream – to solve the global problem of annual fires around the world. To date, the fire monitoring system is not effective enough.

If there was a certain group of specialized satellites capable of transmitting data in real time, the necessary service could be launched. And then the system would immediately notify people in the right area of an emergency situation in order to save human lives, animals and prevent the spread of fire.

– How do you choose which satellite operators to cooperate with? Which aircraft specifications are your priority?

– Satellites should be able to take pictures of the territory over which they fly, and at the same time reset information to ground-based data receiving stations.

«We are more and more often witnessing that most of the space satellite systems are not set to direct reset mode. First they write the data to the onboard memory and then transmit it. It's most likely that the reason is the reduced weight and dimensions of the aircraft.

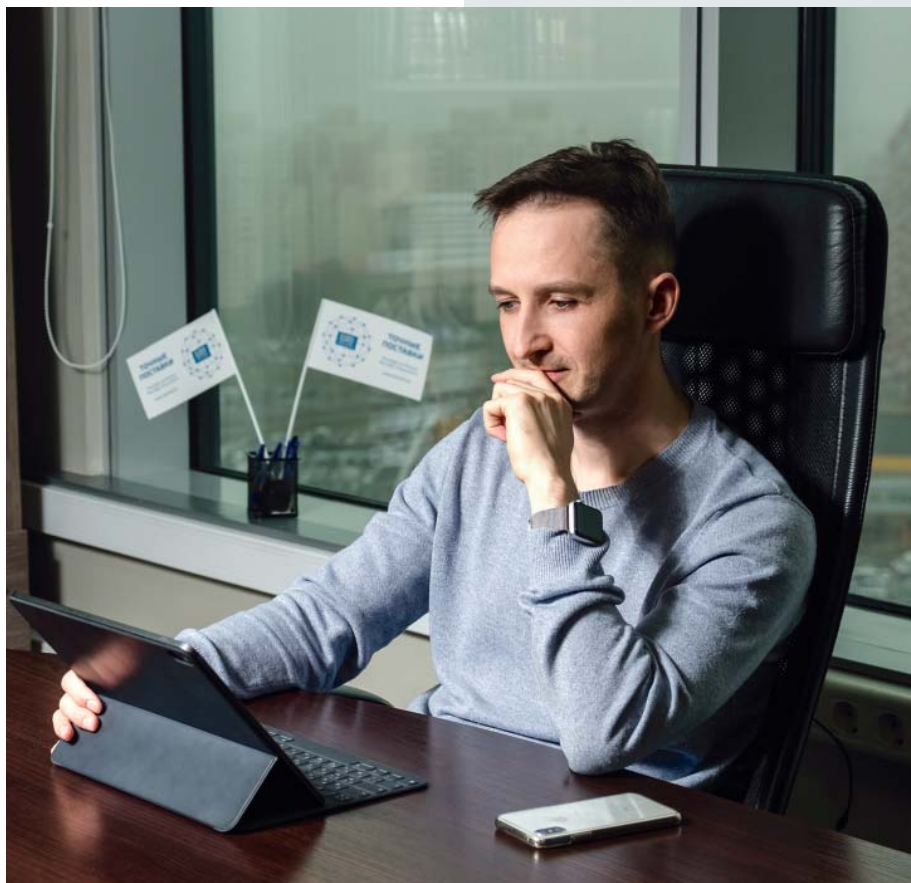
– Your company intensively develops the educational direction. What percentage does it take in LoReTT activities and why?



Сергей ЛЫТКО, «Точные поставки»:

«МЫ РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ БИЗНЕСОВ, ПОЗВОЛЯЯ НАШИМ КЛИЕНТАМ ВЫХОДИТЬ НА НОВЫЕ РЫНКИ ЛЕГКО!»

Экономические санкции — явление отнюдь не новое: их начали применять ещё древнегреческие полисы, а в эпоху Средневековья называли репрессалиями. И даже под современным названием санкции существуют уже столетие: понятие ввела после Первой мировой войны Лига Наций. И историкам хорошо известно, что они отнюдь не всегда приносят желаемые их авторам плоды, а иной раз — и прямо противоположные. Да, с 2013 года импорт в Россию уменьшился почти на 88 млрд долларов, для многих групп товаров сократившись до 40%. Однако острого дефицита в стране не случилось, зато благодаря политике поддержки импортозамещения на рынке появилось много конкурентоспособных отечественных товаров. И это уже оценили в мире. Экспорт продолжает расти, налаживаются связи с новыми, порой неожиданными партнёрами. Выход на зарубежные рынки становится актуальным для многих российских компаний, да и из разных стран поступает масса интересных предложений. Однако внешнеэкономическая деятельность — сфера сложная, и не каждая компания отважится шагнуть в неё без опытного «проводника». Таким проводником для сотен компаний уже более семи лет служит ООО «Точные поставки», с чьим учредителем Сергеем Лытко мы побеседовали.



— **Сергей Владимирович, в становлении своей компании вы прошли не очень типичный путь: от коммерсанта, нуждающегося в услуге, до фирмы-лидера в оказании подобных услуг. Как это было?**

— Действительно, всё началось с того, что мы не могли купить в России сырьё для производства, и поиск решения привёл к желанию иметь свою компанию в России. Но оказалось, что подобная проблема беспокоит не только нас. А так как я хорошо понимал её суть, мне не пришлось долго выяснять, какие именно услуги тут необходимы. И постепенно количество желающих их получить стало расти. При этом я всегда был ориентирован (и впоследствии настраивал так сотрудников) в первую очередь на поиск решения для клиента и предоставление максимально качественного сервиса. На этом построена вся структура компании. Новые клиенты иногда даже не подозревают о тех

«узких» моментах в цепочке поставки: они «заказали, оплатили, получили!»

— **«Точные поставки» — экспортное агентство. В чём ваше отличие от, скажем, логистической или транспортной компании? Каков перечень оказываемых услуг? Какие проблемы клиентов вы полностью берёте на себя?**

— Наша сфера гораздо шире и зачастую включает в себя работу транспортных и логистических компаний. Мы помогаем российским компаниям продавать свою продукцию за пределами России, выступая для них стабильным и проверенным партнёром. Берём на себя все нюансы экспортной деятельности: валютный контроль, подачу валютных справок, таможенное оформление, поиск и заказ транспорта, прохождение камеральных налоговых проверок, заморозку и возврат НДС — со всеми сопутствующими нюансами.

— **Кто ваши клиенты? В каком случае фирме, желающей что-то продать или купить за рубежом, выгоднее обратиться к вам, чем действовать самостоятельно? Каковы для неё выгоды подобного сотрудничества?**

— Нашими клиентами являются как российские поставщики, к которым обращаются иностранные клиенты, но у них сложности с организацией экспорта, так и иностранные покупатели, которым российские поставщики отказывают в вычете НДС из стоимости или даже в продаже за пределы России. Для отечественных поставщиков мы являемся российским покупателем, на которого он оформляет привычную внутрироссийскую продажу, не сталкиваясь ни с какими сложностями ВЭД. А для иностранных покупателей — стабильным партнёром, через которого закупки пройдут гладко, легально и очень быстро.

При этом они могут экономить и на российском НДС, который отнимают далеко не все поставщики.

– Компания «Точные поставки» с 2012 года занимается ВЭД из России и стран Таможенного союза. Каковы показатели её деятельности на сегодня? Сколько у вас постоянных клиентов, сколько сделок в год? Повлиял ли уже как-то на вашу работу мировой кризис, связанный с пандемией коронавируса? И какие у вас в этой связи прогнозы на ближайшее будущее?

– За последние четыре года мы выросли примерно в 20 раз. Выручка в год приближается к 1 миллиарду рублей. В какой-то момент мы столкнулись с тем, что дальнейший рост сдерживают исключительно внутренние факторы: организация эффективного взаимодействия сотрудников, координация работы между подразделениями и офисами, находящимися в разных городах и странах. А так как примеров похожих компаний немного, мы это выстраиваем самостоятельно и довольно успешно. Мы проводим более 4 тысяч сделок в год, имеем порядка 200 постоянных клиентов, и это количество стабильно растёт. Понятие кризиса лично для меня означает «неспособность предложить стоящие решения в новых экономических условиях»! Мы же просто выясняем, какие возникают проблемы у клиентов, и стараемся находить для них наилучшие решения. По-моему, термин «кризис» настолько вошёл в обиход, что им оправдают всё, что угодно. Мы постоянно стремимся улучшать сервис и усиливать продвижение, чтобы найти больше тех компаний, которым мы можем помочь увеличить продажи. На мой взгляд, это лучший рецепт от любого кризиса!

Что касается коронавируса, безусловно, с такими последствиями, как закрытие границ, остановка бизнесов, сталкивается и наша компания: где-то клиенты приостановили свою деятельность, где-то усложнилось движение товаров. Каково наше решение? Увеличить продвижение и работать ещё больше, будь то удалённая форма, если так будет решено правительством, либо обычная офисная. Мой прогноз здесь: компании, остановившие работу, могут не выжить; нашедшие решение для её продолжения – расширятся, когда карантин закончится.

– Среди стран, с которыми вы работаете давно и плотно – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан. Но это, конечно, не полный список? Не думаете ли о расширении географии деятельности компании, и если да – в каких направлениях?

– Мы ежедневно сталкиваемся с новыми направлениями и новой продукцией. Мы имеем опыт работы также с Арменией, Украиной, Узбекистаном, Таджикистаном, Вьетнамом, Китаем, Литвой, Латвией, Молдовой, Германией, Нигерией, ОАЭ и многими другими странами. Расширение – это

основополагающая идея нашей компании, и нашей целью мы ставим охват всех стран мира, чтобы ни одна сделка не вызвала сложностей у нас и наших клиентов.

– Что представляет собой компания сегодня: где находятся ваши офисы, представительства? Сколько сотрудников, каких специализаций и квалификаций у вас работает?

– На сегодняшний день наши офисы располагаются в России (Смоленск, Ростов), в Беларуси (Минск), Казахстане (Нур-Султан), Кыргызстане (Бишкек). В компании работает порядка 30 сотрудников, квалификацию которых мы постоянно совершенствуем. Это специалисты отдела маркетинга и продвижения, чётко понимающие все нюансы, существующие в данной сфере; отдела продаж, обладающие опытом работы со всевозможными товарами и по любым географическим направлениям; службы безопасности, проверяющие каждую сделку на риски и позволяющие обезопасить все её стороны. У нас в разных странах большой штат бухгалтеров, которые точно знают законодательные и налоговые аспекты каждой, в том числе и нюансы работы с банками и валютой. Есть отдел клиентского сервиса, где каждая сделка сопровождается как логистами, так и таможенными брокерами и декларантами, отдел выписки, который профессионально подготавливает все необходимые документы для клиентов в максимально короткие сроки и отправляет их различными удобными для них способами. А чтобы каждый сотрудник обучался и совершенствовался, стабильно функционирует отдел квалификации. Все наши сотрудники ориентированы на то, чтобы клиент получил максимальный уровень сервиса.

– В одном из интервью вы рассказали о своём нестандартном подходе к формированию коллектива и построению рабочего процесса. Можно поподробнее? На какие образцы вы ориентировались?

– Я убеждён, что люди – ключевой ресурс в любой компании! Мы выстраиваем работу с сотрудниками как с личностями, а не как с

«винтиками», вся система строится на целенности на результат.

А что касается рабочего процесса и организационной структуры, мы используем, на мой взгляд, генеральную технологию построения организационной схемы от ассоциации WISE, которую используют и многие глобальные компании. В ней, в частности, заложена возможность масштабирования от трёх до сотен тысяч человек. Схема даёт описание, какие функции должны быть задействованы в компании, методы управления проектами, финансами и т.д.

– Говорят, серьёзный бизнес невозможно построить без миссии, сверхидеи, намного превышающей по уровню простую задачу получения прибыли. А какова она для вашей компании?

– Мы строим свой бизнес на достаточно своеобразной области – внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Она имеет много нюансов и особенностей, которые необходимо знать, прежде чем в неё погружаться, однако не каждая компания может позволить себе иметь собственный отдел ВЭД. А мы с помощью нашего опыта и специалистов делаем сложное простым, помогаем российским компаниям выйти на зарубежные рынки не сквозь ряд проб и досадных ошибок, а сразу. Наша миссия – расширять границы бизнесов и увеличивать доход клиентов, обеспечивая экспортно-импортные операции быстро и качественно, позволяя клиентам легко выходить на новые рынки.

– Каковы планы компании на 2020 год? А на ближайшие пять лет?

– На этот год мы планируем значительно расширить количество российских компаний в числе наших клиентов, и текущая ситуация только укрепляет эти планы. Мы не снижаем цели, а наоборот, укрупняем. А за ближайшие пять лет планируем расширяться ещё примерно в 20 раз, иметь свои представительства во всех странах бывшего СНГ, а также в некоторых отдалённых регионах, чтобы сделать торговлю с этими странами безбарьерной для всех наших клиентов.

Беседовала Елена Александрова



Economic sanctions are not a new phenomenon: they began to be used even in ancient Greece, and in the Middle Ages were called reprisals. Even under the modern name sanctions have existed for a century: the concept was introduced after World War I by the League of Nations. And historians are well aware that they do not always bring the desired benefits to their introducers, sometimes the result is directly opposite.

Since 2013, imports to Russia have decreased by almost 88 billion dollars, which is up to 40% for many groups of goods. However, there is no acute deficit in the country, but thanks to the policy of import substitution support many competitive domestic goods have appeared on the market. This has already been appreciated in the world. Export keeps growing, connections with new, sometimes unexpected, partners are being established. Entering foreign markets becomes relevant for many Russian companies, and many interesting offers are received from different countries. However, foreign economic activity is a complex sphere, and not every company dares to step into it without an experienced “guide”. Tochnye Postavki LLC (GLOBAL SUPPLY HOLDING) serves as such a guide for hundreds of companies for more than seven years. We talked to its founder Sergey Lytko.



Sergey LYTKO, LLC Tochnye Postavki:

“WE ARE PUSHING THE BOUNDARIES OF BUSINESS, ALLOWING OUR CUSTOMERS EASY ACCESS TO NEW MARKETS!”

– Mr. Lytko, you have done not a very typical way in your company establishment: from a merchant needing a service, to the leading provider of such services. What was it like?

– It all started with the fact that we could not buy raw materials in Russia, and the search for a solution led to the decision to have in Russia the own company. But the problem turned out to be not only our concern. Since I understood well its' essence, I've quickly found out what kind of services were needed here. And gradually the number of people seeking them began to grow. At the same time, I was always focused (and convinced my employees later on) to find a solution for a customer and provide the highest quality service. This is the basis for the structure of the company. New customers sometimes do not even know about “narrow” places in the supply chain: they just order, pay, receive!

– Tochnye Postavki LLC is an export agency. What is your difference from a logistics or transport company? What is the list of provided services? What customer problems do you fully take upon?

– Our area is much wider and often includes work of transport and logistics companies. We help Russian companies to sell the products outside of Russia, acting as a stable and trusted partner for them. We take care of all the nuances of export activity: currency control, filing currency certificates, customs clearance, search and ordering transport, passing desk tax audits, freezing and VAT refunds – with all the nuances.

– Who are your customers? In which case is it more profitable for a company which wants to sell or buy abroad to contact you than to act independently? What are the benefits for it of such a cooperation?

– Our customers are both Russian suppliers, who have difficulties with organizing exports when demanded, and foreign buyers, who are denied VAT deduction from the value or even sale outside of Russia by Russian suppliers. For domestic suppliers we are a Russian buyer, on which they arrange the usual domestic sales, without facing any difficulties of foreign trade. And for foreign buyers – we are a stable partner through which the purchases are carried out smoothly, legally and very quickly. They can also save on Russian VAT, which is taken by far not every supplier.

– Since 2012, Tochnye Postavki LLC has been engaged in foreign trade activities from Russia and the Customs Union countries. What are its indicators today? How many regular customers do you have, how many transactions a year? Has the global crisis related to the coronavirus pandemic

already somehow affected your work? And what are your forecasts for the near future in this regard?

– Over the past four years, we have grown approximately 20 times. Revenue per year is approaching 1 billion rubles. At some point, we were faced with the fact that further growth is constrained solely by internal factors: the organization of effective interaction between employees, coordination of work between departments and offices located in different cities and countries. And since there are few examples of similar companies, we rely on our own decisions and quite successfully. We carry out more than 4 thousand transactions a year, we have about 200 regular customers, and this number is steadily growing. The concept of crisis for me personally means “inability to offer worthwhile solutions in the new economic environment”! We just find out what problems customers have and try to find the best solutions for them. In my opinion, the term “crisis” has become so commonplace that they justify anything. We are constantly striving to improve the service and strengthen the promotion in order to find more companies that we can help to increase sales. In my opinion, this is the best solution for any crisis!

As for the coronavirus, of course, our company also faces consequences such as closing borders, stopping businesses: some customers have put on hold their activities, the movement of goods has become more complicated. What is our solution? We offer to increase promotion and work even more, both from home, if so decided by the government, or in an ordinary office. My prediction is: companies that stop working may fail to survive; but if they find a solution to continue, they will expand when the quarantine ends.

– There are countries which you have been closely working for a long time – Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, do you think about expanding the geography of the company, and if so, in what directions?

– Every day we are faced with new directions and new products. We also have experience of working with Armenia, Ukraine, Uzbekistan, Tajikistan, Vietnam, China, Lithuania, Latvia,

Moldova, Germany, Nigeria, the United Arab Emirates and many other countries. Expansion is a fundamental idea of our company, and our goal is to reach all countries of the world so that no transaction causes difficulties for us and our customers.

– What is the company today: where are your offices, representative offices? How many employees, of what specialties and qualifications do you have?

– Today, our offices are located in Russia (Smolensk, Rostov), Belarus (Minsk), Kazakhstan (Nur-Sultan), Kyrgyzstan (Bishkek). The company has about 30 employees, who constantly improve their qualifications. These are specialists of the marketing and promotion department, who clearly understand all the nuances that exist in this area; the sales teams with experience of work with all kinds of goods and in any geographical areas; the security services checking each transaction for risks and allowing to secure all its parties. In different countries, we have a large staff of accountants who know exactly the legislative and tax aspects, including the nuances of working with banks and currency. The customer service department accompanies each transaction by both logisticians, customs brokers and declarants. The issuing office professionally prepares all the necessary documents for customers in shortest terms and sends them in various convenient ways. And to ensure that each employee is trained and further developed, there is a stable qualification department. All our employees are focused on ensuring that the customer receives the maximum level of service.

– In one of the interviews, you talked about your non-standard approach to team building and building a working process. Can you say more? What examples have you been guided by?

– I am convinced that people are a key resource in any company! We build work with employees as individuals, and not as “cogs in a machine”; the whole system is built on focusing on results.

As for workflow and organizational structure, in my opinion, we use an ingenious technology of building an organizational chart from WISE association, which is used by many global companies. In particular, it includes the ability to scale from three to hundreds of thousands of people. The scheme gives a description of functions that should be involved in the company, methods of project management, finance, etc.

– People say that it is impossible to build a serious business without a mission, a super-idea which exceeds the level of the simple task of making a profit. And what is it for your company?

– We build our business on a rather peculiar area – foreign economic activity (FEA). It has many nuances and features that you need to know before diving into it, but not every company can afford to have its own FEA department. And we, thanks to our experience and specialists, make simple the complicated things, we help Russian companies enter foreign markets not through a series of challenges and annoying mistakes, but immediately. Our mission is to expand the boundaries of businesses and increase income of customers, providing export-import operations quickly and efficiently, allowing customers to easily enter new markets.

– What are the plans of the company for 2020? And for the next five years?

– For this year we plan to significantly expand the number of Russian companies among our customers, and the current situation only reinforces these plans. We do not reduce our goals, but on the contrary, we are enlarging them. And over the next five years, we plan to expand about 20 times more, to have representative offices in all the former CIS countries, as well as in some remote regions to make trade with these countries barrier-free for all our clients.

**The interview was taken
by Elena Alexandrova.**



В истории России известно несколько глобальных процессов, от успеха которых зависело, пожалуй, её выживание, а уж процветание — однозначно. Пётр Великий, прорубив окно в Европу, ликвидировал техническую отсталость державы, обеспечив Российской империи мировое лидерство на пару веков вперёд. Электрификация и индустриализация молодой советской власти вывели СССР из числа аграрных стран в ряд сильнейших в науке и технике мировых держав. А сейчас настало время цифровизации, и от того, насколько успешно она будет проведена, напрямую зависит будущее России. Обеспечить этот процесс призваны разные государственные и коммерческие институты, и в их числе ФГБУ «Связист» Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, с директором которого, Антоном Привезенцевым, мы побеседовали.

Антон ПРИВЕЗЕНЦЕВ, ФГБУ «СВЯЗИСТ»:



«НАША СВЕРХЗАДАЧА – СПОСОБСТВОВАТЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАНЫ!»

– **Антон Викторович, ФГБУ «Связист» – структура министерства, организованная в 2018 году. Чем была продиктована необходимость её создания, и каковы глобальные цели, потребовавшие этого?**

– ФГБУ «Связист» имеет хорошую историю, связанную, в первую очередь, с оказанием гостиничных услуг. В 1999 году на базе гостиницы Госкомсвязи России было создано федеральное государственное учреждение «Гостиница «Связист плюс», до 2010 года находившееся в ведении Россвязи, а после переданное в Минкомсвязь России. ФГБУ «Связист» в нынешнем виде было образовано в 2018-м, поскольку процессы цифровой трансформации в государственном секторе, высокая потребность в создании и развитии цифровых продуктов, а также необходимость расширения спектра оказываемых услуг требовали быстрых и качественных изменений в работе учреждения. Мы собрали коллектив широкопрофильных профессионалов, нацеленных на кратное повышение параметров эффективности и оказывающих услуги по аналитике, экспертизе и консалтингу, а также организовывающих и проводящих профессиональные мероприятия на самом высоком уровне.

Мероприятия мы организовываем как под запрос заказчиков, так и проводим по своей инициативе на территории Бекасово Digital Village. В перспективе на этой территории возможно будет не только получать санаторно-курортные услуги и организовывать мероприятия, но также и проводить «профессиональные IT-медитации» на свежем воздухе: различные хакатоны, нетворкинги, стратегические сессии, позволяющие пожить несколько дней в палатке в интересной айтишной компании.

Также в наших планах – открытие музея, посвящённого роли связистов в Великой Отечественной войне и послевоенное время. Нам важно быть не только полезными в профессиональной среде и следовать трендам рынка, но и быть социально-ориентированными, взаимодействовать с обществом, особенно с молодёжью.

– **«Связист», в первую очередь, призван осуществлять выполнение мероприятий государственных программ и федеральных проектов. Каких именно? И как ваше учреждение помогает их осуществлению?**

– Речь идёт о национальной программе «Цифровая экономика Российской

Федерации» и о мероприятиях, способствующих достижению целей данной программы. Наше учреждение является маркетплейсом, соединяющим на своей площадке государство с бизнесом и молодёжью. ФГБУ «Связист» выполняет разный спектр задач – от аналитики до организации профессиональных мероприятий. И все они направлены на достижение целей федеральных проектов, входящих в данную национальную программу: «Цифровые технологии», «Информационная безопасность», «Кадры для цифровой экономики», и др.

– **ФГБУ «Связист» выполняет широкий профиль работ по экспертизе, разработке и актуализации стратегических и инновационных документов государственного и корпоративного планирования, в том числе с учётом специфики сквозных цифровых технологий. Приведите примеры наиболее значимых проектов, выполненных «Связистом».**

– Для оказания услуг по консалтингу мы собрали профессиональную команду, у которой в портфолио есть работы над такими документами, как создание программ инновационного развития, консалтинг госу-

дарственных программ и различных корпоративных стратегических документов, и вообще опыт решения сложных профессиональных задач в цифровой среде. Прошедший год у нас был посвящён созданию инфраструктуры Бекасово Digital Village, и в процентном соотношении аналитика занимала меньшую долю. Тем не менее вместе с командой МГУ имени М. В. Ломоносова мы работали над созданием документов и курсов по обучению государственных служащих национальной системе управления данными (НСУД). Вся методологическая подоплёка готова, сейчас проект на стадии подготовки онлайн-курсов для участников.

А в рамках другой работы, посвящённой разработке методики оценки хода и эффективности цифровой трансформации городского хозяйства в РФ (IQ городов), мы провели анализ лучших мировых практик формирования рейтингов городов по уровню внедрения передовых цифровых и инженерных решений, а также международных стандартов в области умных городов (ISO, IEEE, IEC, и пр.). Проводились также сбор и систематизация существующих информационных ресурсов и статистических баз данных, релевантных для оценки IQ городов.

– «Связист» занимается также проектированием, разработкой, вводом в эксплуатацию и развитием информационных систем и компонентов информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Расскажите об этой стороне вашей деятельности.

– У нас есть компетенции и высококвалифицированные профессионалы для того, чтобы заниматься этими вопросами. В качестве примера можно привести проект по созданию и обеспечению функционирования ФГИС «КДО» – федеральной государственной информационной системы по обеспечению координации и контролю деятельности подведомственных Минкомсвязи России организаций. Система создаётся для повышения эффективности координации и контроля деятельности подведомственных министерству организаций.

– Вы также выполняете работы и оказываете услуги в области аналитики и консалтинга в сфере цифровой экономики, информационных технологий, массовых коммуникаций и связи. Кто выступает заказчиком такого рода услуг?

– Заказчиками аналитики у нас являются в основном государственные структуры и образовательные организации, но и с бизнесом мы также работаем.

– Если все перечисленные виды деятельности укладываются в одно русло, то следующая сфера деятельности ФГБУ «Связист» – «оказание

санаторно-курортных, спортивных и туристических услуг» – может вызвать удивление у непосвящённых. Расскажите о комплексе Digital Village («Цифровая деревня») в Бекасово, о его истории и о том, какую деятельность вы ведёте на территории этой плотной зоны. Какие мероприятия прошли в Бекасово в 2019-м, и какие запланированы на 2020-й?

– Сейчас Digital Village в Бекасово переживает переходный период: наша территория вошла в федеральную адресную инвестиционную программу (ФАИП) и до 2022 года будет благоустраиваться. Будет создана современная инфраструктура для оказания санаторно-курортных услуг, предназначенных как для сотрудников отрасли связи, так и для всех желающих. Прошлый год был посвящён созданию инфраструктуры для проведения мероприятий. Весной 2019-го на площадке Бекасово Digital Village мы провели специализированное мероприятие для сотрудников Минкомсвязи России, затем – форум «Цифровая неделя Северо-Западного федерального округа в правительстве Ленинградской области. Использование новейших технологий цифровизации в ведущих отраслях экономики и социальной сфере Российской Федерации». Осенью прошла стратегическая сессия для ФГБУ «ЦЭКИ», мы организовали два выездных мероприятия в регионы для Российского фонда развития информационных технологий (РФРИТ) и разработали два дистанционных образовательных курса в целях повышения эффективности государственного управления посредством развития требуемых компетенций служащих в сфере управления данными.

Параллельно с исполнением ФАИП на территории Бекасово в 2020 году будут проходить корпоративные, профессиональные и образовательные мероприятия.

– Всё вышеперечисленное требует наличия очень квалифицированной и разносторонней команды. Расскажите о своём коллективе.

– Наша команда цифрового развития – это талантливые и высококвалифицированные сотрудники, очень любящие свою работу. Команда обладает личными и профессиональными компетенциями, такими как эмоциональный интеллект, коммуникативность, креативное мышление, понимание цифрового развития и технологий, и многие другие. Наша деятельность направлена на повышение эффективности и результативности реализации проектов цифровой трансформации. У каждого сотрудника есть личная зона ответственности, но мы активно помогаем друг другу. У нас замечательный коллектив, и я искренне благодарен каждому за вносимый вклад.

– Ваше учреждение, безусловно, является одним из драйверов цифрового развития страны. Что, на ваш взгляд, нужно сделать на законодательном, административном, образовательном уровнях, чтобы процесс цифровизации всех сфер жизни россиян шёл ещё быстрее? Какую роль в этом процессе вы отводите деятельности ФГБУ «Связист»?

– Нам всем нужно профессионально и качественно выполнять поставленные перед нами задачи. Если хотя бы в одном звене случится разрыв, о быстром процессе инноваций и цифровизации можно забыть. Каждый должен понимать этику цифрового мира, научно-технологическую повестку и стратегию цифровой трансформации, знать зону своей ответственности и максимально способствовать достижению общей цели. Что касается ФГБУ «Связист», наша сверхзадача – активно способствовать цифровизации страны через коммуникации с молодёжью и обществом, образовательные и профессиональные мероприятия, а также аналитическую экспертизу рынка с целью приоритизировать инициативы цифрового развития и сделать процесс цифровизации динамичным и интересным.

Подготовила Елена Александрова





Anton PRIVEZENTSEV, FSBI "Svyazist":

"OUR GOAL IS TO PROMOTE RUSSIA'S DIGITALIZATION!"

– Mr. Privezentsev, FSBI "Svyazist" – a unit of the ministry, organized in 2018. What dictated the need for its creation, and what are the global goals that required this?

– FSBI "Svyazist" has a good history, associated primarily with the provision of hotel services. In 1999 the Federal State Institution "Gostinitsa "Svyazist Plyus" was created on the basis of the Goskomsvyaz Hotel of Russia, which was under control of Rossvyaz until 2010, and then transferred to the Ministry of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation. FSBI "Svyazist" in its current form was established in 2018, since the digital transformation processes in the public sector, the high need for the creation and development of digital products, as well as the need to expand the range of services provided, required fast and high-quality changes in the work of the institution. We have assembled a team of broad-profile professionals aimed at a multiple increase in efficiency parameters and providing analytics, expertise and consulting services, as well as organizing and conducting professional events at the highest level.

We organize events at the request of customers and on our own initiative in the territory of Bekasovo Digital Village. In the future in this territory it will be possible not only to receive spa services and organize events but also to conduct "professional IT meditations" in the fresh air: various

hackathons, networking, strategic sessions that allow you to live a few days in a tent in an interesting IT community.

Also we are going to open a museum dedicated to the role of signalmen in the Great Patriotic War and the postwar period. It is important for us not only to be useful in a professional environment and to follow market trends, but also to be socially oriented, interact with society, especially with youth.

– FSBI "Svyazist", first of all, is called upon to carry out activities of state programs and federal projects. Which ones? And how does your institution help implement them?

– Our work is related to the national program "Digital Economy of the Russian Federation" and the activities that contribute to the achievement of the objectives of this program. Our institution is a marketplace that connects the state with business and youth on its site. FSBI "Svyazist" performs a wide range of tasks – from analytics to the organization of professional events. And all of them are aimed at achieving the goals of federal projects included in this national program: "Digital Technologies", "Information Security", "Personnel for the Digital Economy", etc.

– FSBI "Svyazist" performs a wide range of work on the examination, development and updating of strategic and innovative

In the history of Russia, there were several global processes on the success of which, perhaps, its survival and even prosperity depended. Peter the Great, having opened a window to Europe, eliminated the technical backwardness of the state, providing the Russian Empire with world leadership for a couple of centuries. The electrification and industrialization of the young Soviet power led the USSR from the number of agrarian countries to the group of the strongest world powers in science and technology. And now the time has come for digitalization, and the future of Russia directly depends on how successfully it is carried out. Various state and commercial institutions are called upon to provide this process, including FSBI "Svyazist" of the Ministry of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation. We spoke with its director Anton Privezentsev.

documents of state and corporate planning, including taking into account the specifics of end-to-end digital technologies. Give examples of the most significant projects carried out by FSBI "Svyazist".

– To provide consulting services we have assembled a professional team that has a portfolio of projects on such documents as the creation of innovative development programs, consulting of state programs and various corporate strategic documents, and generally experience in solving complex professional problems in the digital environment. Last year we were engaged in creating the infrastructure of Bekasovo Digital Village, and in percentage terms the analytics occupied a smaller share. Nevertheless, together with the team of Lomonosov Moscow State University we worked on the creation of documents and courses for the training of civil servants in the national data management system (NSUD). The whole methodological background is ready, now the project is at the stage of preparing online courses for participants.

As part of another work devoted to the development of a methodology for assessing the progress and effectiveness of the digital transformation of urban economy in the Russian Federation (IQ cities), we analyzed the world's best practices for rating cities according to the level of implementation of advanced digital and engineering solutions,

as well as international standards in the field of smart cities (ISO, IEEE, IEC, etc.). The collection and systematization of existing information resources and statistical databases relevant for assessing the IQ of cities was also carried out.

– FSBI “Svyazist” is also involved in the design, development, commissioning and development of information systems and information and telecommunication infrastructure components. Tell us about this side of your activity.

– We have competencies and highly qualified professionals to deal with these

– Now the complex Digital Village in Bekasovo is undergoing a transitional period: our territory has entered the federal targeted investment program (FAIP) and will be improved by 2022. A modern infrastructure will be created for the provision of health and resort services, intended both for employees in the digital industry and for other people. Last year was dedicated to creating infrastructure for events. In the spring of 2019 at the Bekasovo Digital Village we held a specialized event for employees of the Ministry of Digital Development, then the forum “Digital Week of the North-West Federal District in the Government of the Leningrad

Despite participating in the FAIP, in 2020 we are also going to organize corporate, professional and educational events.

– All of the above requires a very qualified and diverse personnel. Tell us about your team.

– Our digital development team consists of talented and highly qualified employees who are very fond of their work. The team has personal and professional competencies, such as emotional intelligence, communication skills, creative thinking, understanding of digital development and technology, and many others. Our activity is aimed at increasing the efficiency and effectiveness of the implementation of digital transformation projects. Each employee has a personal area of responsibility, but we actively help each other. We have a wonderful team, and I am sincerely grateful to everyone for their contribution.

– Your institution, of course, is one of the drivers of the country’s digital development. What, in your opinion, needs to be done at the legislative, administrative, educational levels so that the process of digitalization of all spheres of Russian life goes even faster? What role do you assign to the activity of the FSBI “Svyazist” in this process?

– We all need to fulfill the tasks assigned to us professionally and efficiently. If there is a gap in at least one link, you can forget about the fast process of innovation and digitalization. Everyone should understand the ethics of the digital world, the scientific and technological agenda and the strategy of digital transformation, know the area of their responsibility and maximize the achievement of a common goal. As for FSBI “Svyazist”, our main goal is to promote the digitalization of the country through communication with youth and society, educational and professional events, as well as to provide analytical market expertise in order to prioritize digital development initiatives and make the digitalization process dynamic and interesting.

Prepared by Elena Alexandrova

issues. For example, we can cite a project to create and ensure the functioning of the FSIS KDO – the federal state information system to ensure coordination and control of the activities of organizations subordinate to the Ministry of Digital Development. The system is being created to increase the effectiveness of coordination and control over the activities of organizations subordinate to the Ministry.

– You also perform work and provide services in the field of analytics and consulting in the digital economy, information technology, and mass communications spheres. Who is the customer of this type of services?

– Our customers are mainly government agencies and educational organizations, but we also work with business.

– If all of the above types of activities fit into one pool, then the next area of activity of FSBI “Svyazist” – “the provision of health-resort, sports and tourist services” – may cause surprise among our readers. Tell us about the Digital Village complex in Bekasovo, about its history and what activities you are conducting in the territory of this pilot zone. What events were held in Bekasovo in 2019, and which are planned for 2020?

region. Implementation of the latest digital technologies in leading sectors of the economy and social sphere of the Russian Federation.” In the fall a strategic session was held for the FSBI “CEKI”, we organized 2 regional events for the Russian Fund of IT Development (RFRIT) and developed 2 distance education courses in order to increase the effectiveness of public administration by developing the required competencies of employees in the field of data management.





ГК «ПСС ГРУППА»:

«БУДУЩЕЕ, ИНДУСТРИЯ 4.0, УЖЕ СТАЛО НАСТОЯЩИМ!»



...Ваши умные часы мягко будят вас, и пока вы просыпаетесь, дом оживает: включается свет, в ванной нагревается вода для душа, на кухне – выбранный с вечера завтрак. Машина уже готова везти вас на завод, которым вы управляете: пришло уведомление, что один из роботизированных комплексов работает не совсем исправно. Вообще-то производство почти не требует вмешательства, работая самостоятельно, а вам остаётся лишь контролировать процесс через интернет.

На обратном пути заезжаете на склад, чтобы забрать заказанный накануне напрокат строительный 3D-принтер: вам давно хотелось соорудить на участке беседку и летний домик. Не проходит и пяти минут с вашего приезда, а робот уже грузит в ваш автомобиль увесистую коробку...

Добро пожаловать в жизнь после четвёртой промышленной революции! Здесь все объекты, используемые вами ежедневно, выполнены на заказ и общаются друг с другом в вашу пользу. Но не отнимают работу у людей, а лишь решают рутинные вопросы, освобождая наш потенциал для творческих задач. Не верится? А ведь в отдельных отраслях нашей сегодняшней жизни будущее уже наступило! Об этом нам рассказал председатель совета директоров группы компаний «ПРОМЫШЛЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ СИСТЕМЫ» Вячеслав Дегтярев.

– Вячеслав Владимирович, что представляет собой ГК «ПСС ГРУППА» сегодня: где находится офис предприятия, сотрудники каких специализаций и квалификаций у вас работают? Какова география обслуживания компании, включает ли она и зарубежные страны?

– Группа компаний «ПРОМЫШЛЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ СИСТЕМЫ» – с одной стороны, молодая компания: нам 2 года. С другой стороны, основана она специалистами с опытом работы свыше 15-20 лет в области логистики, инженерного консалтинга, информационных технологий, венчурных инвестиций и инновационного развития.

Головной офис компании расположен в Москве, но уже в 2020 году в рамках стратегии развития компании мы планируем открыть офисы ещё и в Приволжском федеральном округе, и у наших соседей по Евразийскому экономическому союзу, в Казахстане.

Основное направление деятельности компании – интралогистика и внедрение на предприятиях современных цифровых решений Индустрии 4.0. Наши принципы – нацеленность на результат, высокий уровень отраслевой компетенции и доброжелательность.

Компания включает в себя проектный офис. Трудящиеся там специалисты имеют высокопрофессиональную инженерную подготовку, многие являются сертифицированными специалистами крупнейших европейских компаний.

Работаем по всей России, от Мурманска до Владивостока, а в ближайшей перспективе в нашем спектре появится и рынок стран ЕЭС.

– Ваша ГК предлагает клиентам решения для автоматизации складов или другие решения, которые вы называете «революцией в интралогистике». Но для читателей, далёких от этой сферы, объясните сначала: что такое интралогистика?

– Интралогистика (внутрипроизводственная/складская логистика) – современная комплексная технология оптимальной организации приёмки, хранения и учёта, комплектации, перемещения и отгрузки товарных запасов и произведённой продукции. А также – технология движения потоков информации между разнообразными узловыми пунктами в рамках одного предприятия – завода, складского терминала, аэродрома, порта или финансового института.

Современная мировая экономика живёт по законам потребительского рынка, где решающую роль играет индивидуальный подход к заказчику. И интралогистика сегодня – уже не просто технология, она сформировалась в целую отрасль цифровой экономики, предлагающей всё новые и более эффективные решения. Весь процесс полностью автоматизирован с широким применением искусственного интеллекта.

Возвращаясь к вопросу о наших решениях, отмечу, что мы делаем всю линейку процесса интралогистики на складе. Это и автоматизация системы приёмки, хранения и перемещения (как лёгких небольших товарных запасов и продукции, так и крупных и длинномерных, например листового металла, труб и т. д.). Это и автоматизированные системы комплектации заказов, на сегодня очень популярные у игроков розничной и

электронной торговли; и системы роботизированной доставки грузов в рамках предприятия (склада); и офисная автоматизация. Все решения цифровые, с применением современных требований по штрихкодированию и маркировке, завязаны на системы учёта и логистического планирования и управления на предприятии.

– А почему системы и решения, которые вы предлагаете, можно назвать революционными? На какие категории они делятся, и в каких областях промышленности, торговли, транспорта, логистики, управления используются?

– Индустрия 4.0 – четвёртая промышленная революция. Она призвана привести коренные изменения в производственные процессы и влечёт за собой не только технологические новации, но и смену социальной парадигмы, культурного кода. Масштабное внедрение киберфизических систем и цифровизация промышленности неосуществимы без правовых преобразований и реформ. Это новый этап технологического и цифрового развития, на котором техника начинает вытеснять человека из областей монотонного или физически тяжёлого труда.

Решения должны быть умными, согласованными, чрезвычайно гибкими, прозрачными, быстрыми и эффективными. Клиенты в бизнесе ожидают немедленного поступления индивидуальных онлайн-заказов при постоянном снижении цен. Это возможно только благодаря внедрению новых концепций Индустрии 4.0, обеспечивающих точную и умную интеграцию производства и логистики.

Сегодня, чтобы добиться успеха, недостаточно поставлять точно в срок. Ставится ещё ряд задач, таких как мультипликинг и волновой отбор. Это предъявляет особые требования к производительности всех этапов технологического процесса. А с учётом развития информационных технологий делает возможным применение методов динамической оптимизации сборки, конвейерной сборки, систем сортировки и различных робототехнических систем, систем-автоматов, где реализованы принципы максимальной утилизации складского пространства, рекуперации электроэнергии и экономии времени обработки.

Всё это требует от производителя новых подходов, решений, реализации которых, в свою очередь, невозможно без пересмотра приоритетов в части инвестиционной политики, ведь инновации требуют затрат.

В таком контексте «революция» заключается именно в этом: долгосрочное развитие невозможно без привлечения самых современных методов и решений.

Использование подобных решений уже можно увидеть в нефтяной, добывающей и перерабатывающей промышленности, в розничной и электронной торговле, в офисах крупнейших банков и т. д. С повсеместным внедрением основных принципов Индустрии 4.0, а это сегодня заложено в государственную политику и выделено в отдельный нацпроект «Цифровая экономика», такие решения проникнут во все отрасли и сферы нашей жизни.

– Кто ваши клиенты?

– Это компании и предприятия, нацеленные на цифровизацию и революционное технологическое развитие. В основном крупные игроки рынка, в том числе и западные компании, работающие в России.

А успешной ГК «ПСС ГРУППА» делают наша репутация, репутация наших партнёров и точное понимание конъюнктуры, а также тенденций развития отрасли.

– Насколько внедрение предлагаемых вами систем увеличивает производительность, эргономичность, безопасность объектов?

– Главной особенностью и преимуществом предлагаемых нами решений является внедрение полноценной системы управления с очень широким функционалом и возможностью персонализации под задачу. Системы отличаются только «глубиной» настроек, зависящих от требований заказчика. Главное – это все «бортовые системы», работать с которыми можно сразу после окончания пуска наладки и запуска оборудования в эксплуатацию. Никаких доработок со стороны заказчика не требуется.

Фактически реализован принцип plug and play как раз в той части, которая считается наиболее сложной и затратной.

Основные функции, о которых мы говорим, следующие: организация адресного хранения; управление заказами и сборками; ведение складского, бухгалтерского, управленческого учёта; оптимизация заполнения пространства; фиксация изображения товарных запасов и (или) готовой продукции, к примеру – поиск товара по изображению, программирование места хранения и поиск свободного места.

Система обеспечивает коммуникацию с любой внешней ERP- или WMS-системой. По-

мимо чисто складских или производственных операций, внедрение данных систем резко повышает сохранность и безопасность персонала: за это отвечает электронная система безопасности и контроля доступа.

– Вы следуйте концепции «Индустрии 4.0» и своих клиентов и партнёров приглашаете шагнуть в реальность четвёртой промышленной революции. А её признаками, как известно, являются тотальное приращение вещам функций искусственного интеллекта, автоматизация услуг на его основе, быстрое сокращение участия человека во взаимодействиях между вещами, расширение технологий блокчейн и т. д. На объектах оборудованных ГК «ПСС ГРУППА», и правда можно заглянуть в «настоящее будущее»?

– Безусловно! Представьте: вы приходите, например, на склад готовой продукции крупного промышленного предприятия площадью в несколько тысяч квадратных метров. А на нём работает всего один оператор! Продукция принимается, сортируется и упаковывается роботизированной техникой. Всё складывается под потолок высотой, скажем, 12 метров, исключительно с помощью систем автоматизированного вертикального хранения. Подбор заказа для клиента завода формируется на компьютере: оператор только выбирает необходимую номенклатуру и нажимает кнопку – и заказ уже у ворот склада для роботизированной погрузки в ваш транспорт. Как, по-вашему, – мы заглянули в «настоящее будущее»? А ведь это уже – реальное «настоящее»!

Автоматизированные системы вертикального хранения являются наиболее доступным и эффективным решением из всего спектра предлагаемого нами сегодня технологического оборудования. А по сочетанию факторов: простоты, надёжности, интуитивности – данная технология не имеет аналогов.

– Каковы планы ГК «ПСС ГРУППА» на 2020 год? А на пять лет?

– Планы на текущий год – развиваться и расти, укрепляя свои позиции и реализуя новые и амбициозные решения.

А в длительной перспективе? Многие любят прогнозировать, а мы говорим: «Давайте посмотрим, какой будет счёт на табло!» Если в нашу пользу, значит, выбранная нами стратегия оправдала себя.

Давайте вернёмся к общению через год и подведём промежуточные итоги!

Беседовала Елена Александрова





...Your smart watch gently wakes you up, and while you wake up, the house comes to life: the light turns on, the shower water is heated in the bathroom, and breakfast selected in the evening is in the kitchen. The car is already ready to take you to the plant that you operate: a notification has arrived that one of the robotic complexes is not working properly. In fact, production almost does not require intervention, it is working independently, and you just have to control the process via the Internet. On the way back, you visit the warehouse to pick up the 3-D construction printer that was ordered the day before: you have long wanted to build a gazebo and a summer house in the garden. Five minutes have not passed since your arrival, and the robot is already loading a weighty box into your car...

Welcome to life after the Fourth Industrial Revolution! Here, all the objects you use daily are custom-made and communicate with each other in your favor. But they do not rob people of their work, they only solve routine issues, freeing up our potential for creative tasks. Can't believe it? But in some sectors of our life today, the future has already come! This was told to us by Vyacheslav Degtyarev, Chairman of the Board of the Industrial Storage Systems Group.

ISS GROUP: "THE FUTURE, INDUSTRY 4.0, HAS ALREADY BECOME THE PRESENT!"

– *Mr. Degtyarev, what is ISS GROUP today: where is the company's office, what specialties and qualifications do you work with? What is the company's geography of servicing, does it include foreign countries?*

– ISS GROUP is, on the one hand, a young company: we are 2 years old. On the other hand, it was founded by specialists with experience of over 15-20 years – they worked in the field of logistics, engineering consulting, information technology, venture capital investment and innovative development.

The head office of the company is located in Moscow, but already in 2020, as part of the company's development strategy, we plan to open offices in the Volga Federal District and at our neighbors in the Eurasian Economic Union, in Kazakhstan.

The main activity of the company is intralogistics and the introduction of modern digital solutions of Industry 4.0 at enterprises. Our principles are focus on results, a high level of industry competence and goodwill.

The company includes a project office. The specialists working there have highly professional engineering training, many are certified specialists of the largest European companies.

We work all over Russia, from Murmansk to Vladivostok, and in the near future the market of the EAEU countries will appear in our portfolio.

– *Your group of companies offers customers solutions for warehouse*

automation, or other solutions that you call the "revolution in intralogistics". Can you explain first: what is intralogistics?

– The term "intralogistics" (in-house/warehouse logistics) is a modern integrated technology for the optimal organization of acceptance, storage and accounting, picking, moving and shipping inventory and manufactured products. And also – it is the technology of the movement of information flows between various nodal points within one enterprise: a plant, a warehouse terminal, an airfield, port or a financial institution.

The modern world economy lives by the laws of the consumer market, where an individual approach to the customer plays a decisive role. And intralogistics today is no longer just a technology, it has formed into an entire industry of the digital economy, offering ever newer and more effective solutions. The whole process is fully automated with the widespread use of artificial intelligence.

Returning to the question of our solutions, I note that we are doing the entire line of the intralogistics process in the warehouse. This includes automation of the acceptance, storage and movement system (both light small inventory and products, and large and long ones, for example, sheet metal, pipes, etc.). These are automated order picking systems, which are very popular with retail and electronic commerce players today; and robotic cargo delivery systems within the enterprise / warehouse; and office automation. All solutions are digital, they use modern requirements for bar coding and

labeling, are tied to accounting systems and logistics planning and management at the enterprise.

– And why can we call the systems and solutions that you offer revolutionary? What categories are they divided into, and in which areas of industry, trade, transport, logistics, management are used?

– Industry 4.0 – the Fourth Industrial Revolution. It is designed to bring fundamental changes to production processes, and entails not only technological innovations, but also a change in the social paradigm and cultural code. Large-scale implementation of cyberphysical systems and digitalization of industry are not feasible without legal changes and reforms. This is a new stage in technological and digital development, at which technology begins to displace a person from areas of routine or physically hard work.

Solutions must be smart, consistent, extremely flexible, transparent, fast and efficient. Customers in the business expect immediate online orders to be received at constant cost reductions. This is possible only thanks to the introduction of new concepts of Industry 4.0, which ensure accurate and smart integration of production and logistics.

Today, just-in-time delivery is not enough to succeed. A number of tasks are posed, such as multipicking and wave selection. This places particular demands on the performance of all stages of the process. And taking into account the development of

of which, in turn, is impossible without revising priorities in terms of investment policy, because innovations require costs. In this context, the “revolution” consists precisely in this: long-term development is impossible without the involvement of the most modern methods and solutions.

The use of such solutions can already be seen in the oil, mining and processing industries, in retail and electronic commerce, in the offices of major banks, etc. With the widespread introduction of the basic principles of Industry 4.0, and this is today laid down in government policy and singled out in a separate National Project Digital Economy, such solutions will be implemented everywhere and will penetrate into all spheres of life.

– Who are your customers?

– These are companies and enterprises aimed at digitalization and revolutionary technological development. These are mostly major market players, including western companies operating in Russia.

And our reputation, the reputation of our partners and an accurate understanding of market conditions, as well as industry development trends make ISS GROUP successful.

– How much does the introduction of your systems increase productivity, ergonomics, and facility safety?

– The main feature and advantage of the solutions we offer is the introduction of a complete management system with a very

In fact, the plug and play principle has been implemented just in the part that is considered the most complex and costly.

The main functions that we are talking about are: organizing address storage, managing orders and assemblies, maintaining warehouse/accounting/management accounting, optimizing space filling, capturing images of inventories and/or finished products, for example, searching for goods by image, programming storage locations and finding free space.

The system provides communication with any external ERP or WMS-system. In addition to purely warehouse or production operations, the introduction of these systems dramatically increases the safety and security of personnel: the electronic security and access control system is responsible for this.

– You follow the concept of Industry 4.0, and invites your customers and partners to step into the reality of the Fourth Industrial Revolution. And its signs, as you know, are the total imparting of artificial intelligence functions to things, the automation of services based on it, the rapid reduction in human participation in the interactions between things, the expansion of blockchain technology, etc. Can one really look into the “present future” at the facilities equipped by ISS GROUP?

– Of course! Imagine: you come, for example, to the finished goods warehouse of a large industrial enterprise with an area of several thousand square meters. And only one operator works there! Products are received, sorted and packaged by robotic technology. Everything is stored under a ceiling, say, 12 meters high, exclusively using automated vertical storage systems. The selection of the order for the customer of the plant is formed on the computer: the operator only selects the necessary item and presses the button – and the order is already at the warehouse gate for robotic loading into your transport. What do you think: is it the “present future”? But this is already – the real “present”!

Automated vertical storage systems are the most affordable and effective solution from the whole range of technological equipment we offer today. This technology has no analogues in terms of a combination of factors: simplicity, reliability, intuitiveness.

– What are the plans of ISS GROUP for the coming year? And for five years?

– Plans for the current year are to develop and grow, strengthening our positions and implementing new and ambitious projects.

And in the long run? Many people like to predict, but we say: “Let’s see what the scoreboard will be!” If it will be in our favor, it means that the strategy we have chosen has paid off.

Let’s meet in a year and take stock of the subtotals!

Interviewed by Elena Alexandrova



information technologies, it makes possible the use of dynamic optimization methods for assembly, conveyor assembly, sorting systems and various robotic systems, automatic systems, where the principles of maximum utilization of storage space, energy recovery and saving processing time are implemented.

All this requires the manufacturer to take new approaches and solutions, the implementation

wide functionality and the possibility of personification for the task. Systems differ only in the “depth” of settings, depending on customer requirements. The main thing is all “on-board systems”, which you can work with immediately after the commissioning is completed and the equipment is put into operation. No modifications by the customer are required.



Илья МЕЙТЫС:

«Как не бывает двух абсолютно похожих людей, так и каждый проект ARCHKON – единственная, уникальная комбинация контекста, авторской эмоции и творческой задачи»

Руководитель архитектурного бюро ARCHKON Илья Мейтыс не понаслышке знаком со сферой архитектуры и строительства с детства. После окончания института, выбирая между работой в крупной организации и созданием собственного бюро, он предпочёл второе, потому что стремление к творческой свободе было слишком велико, как и желание создать команду единомышленников. Илья объединил в бюро архитектурное, ландшафтное и дизайнерское направления и создал внутри него атмосферу понимания и открытости к диалогу, чтобы у заказчика была возможность обсудить со специалистами бюро любые вопросы, ведь «относись к окружающим так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе».

– На сегодняшний момент в Москве работает более тысячи архитектурных бюро. Ваше существует на рынке уже 20 лет. В чём преимущество и конкурентоспособность ARCHKON?

– Мы сочетаем ответственность и стремление к поиску лучших творческих решений при работе над каждым проектом. Это возможно благодаря взаимодействию различных компетенций, всестороннему анализу плана будущего объекта разными специалистами: градостроителями, ландшафтными архитекторами, работниками по архитектурному и интерьерному освещению, навигации и информационному дизайну. Постоянный обмен знаниями и творческая дискуссия позволяют достичь необходимой синергии и требуемого заказчикам результата.

Атмосфера постоянной конкуренции вынуждает соревноваться и развиваться. Сегодня наш рынок открыт и для молодёжи, и для коллег из ближнего и дальнего зарубежья, и других бюро из регионов. Это замечательно!

Сейчас, как и 20 лет назад, наш основной фокус направлен на создание сильной и разносторонней команды, на привлечение в неё как опытных профессионалов, так и талантливых молодых специалистов. Для этого нами была запущена образовательная программа – школа архитектурной практики ARCHKON STARS.

– Илья, расскажите, пожалуйста, в каком стиле вы работаете и к чему стремитесь?

– Если сказать профессиональным языком, то стиль нашего бюро – это следование контексту проекта. Будущий объект должен гармонично взаимодействовать с градостроительным окружением, природным ландшафтом, а у заказчика должно остаться ощущение, что его задачи реализовали и требуемый результат был достигнут.

Как не бывает двух абсолютно похожих людей, так и каждый проект – единственная, уникальная комбинация контекста, авторской эмоции и творческой задачи. Мы

создаём решения в единственном числе, возможные и востребованные именно в заданной ситуации. Решения, в центре которых всегда находится конкретный человек с его чувствами, потребностями и задачами.

– Повлияли ли мнение родителей, определённые события в вашем детстве или юности на выбор профессионального пути? Как вы пришли к решению создать собственное архитектурное бюро?

– Родившись в «архитектурной среде», я оказался с детства погружён в профессию: часто проводил почти целые рабочие дни в проектной мастерской на Воздвиженке (сейчас там находится музей архитектуры) и в Центральном научно-исследовательском и проектно-институте жилых и общественных зданий (ЦНИИЭП жилища) на Дмитровском шоссе, где по праздникам за столом становился слушателем дискуссий мамы и её коллег-архитекторов. Поэтому, наверное, мой профессиональный выбор был во многом предопределён. Родители не настаивали, я сделал его сам. И только благодарен судьбе и своим родителям!

Создание своего бюро было также вполне закономерно. Появившаяся возможность самостоятельно реализовывать свои идеи, стремление к творческой свободе перевесили все преимущества работы в большой проектной организации.

– Бюро ARCHKON занимается всеми видами проектных работ: архитектурой, градостроительством, ландшафтным дизайном и частными интерьерами. И на сегодняшний момент вами реализовано 250 проектов в разных регионах России. Какие из них вам запомнились больше и почему?

– Всегда особенно интересна работа, находящаяся на пересечении разных задач и выходящая за рамки узких профессиональных компетенций. Из них хочется отметить участие бюро в программе «Новое пространство «Росатома». В ней мы реализовали проекты новых вдохновляющих пространств,

отражающих историю, масштабность и лидерство корпорации. Парк «Митино» – один из наших первых конкурсов на развитие multifunctional ландшафтных общественных пространств, в котором мы стали финалистами.

Одна из последних работ – ЖК FRESH для девелоперской компании «Донстрой». Мы создали внутреннее дворовое пространство, где жители могут встречаться, отдыхать и развивать свои навыки в общении с природой.

Очень значимой была работа по разработке концепции экогорода Тарусы в Калужской области. У него необычайный потенциал. Его развитие будет происходить на основе приоритета культурных, гуманитарных принципов в сочетании с методикой устойчивого развития и «зелёных» стандартов.

– Расскажите, пожалуйста, о главных профессиональных достижениях в своей карьере. Стремитесь ли вы внести значительный вклад в развитие профессии и отрасли в целом? Какие будущие задачи ставите перед собой?

– За 20 лет работы я понял, что в нашей профессии невозможно единожды достигнуть вершины и остаться на ней. Только в постоянном движении вперёд вместе с командой единомышленников, разделяющих единые ценности – стремление к росту, открытость к диалогу, – возможно покорение архитектурного Олимпа.

Поэтому, безусловно, задача нашей команды и моя личная цель – это развитие: поднятие статуса архитектора в обществе, развитие профессии, отрасли. В России необходимы новые профессиональные стандарты и закреплённые законодательством права как авторов, так и людей, несущих персональную ответственность перед обществом за результат нашей работы. К сожалению, архитектор не имеет достаточных «рычагов» и полномочий для отстаивания своего замысла, гражданских и авторских прав.

“Just as there are no two absolutely similar people, so every ARCHKON project is the only, unique combination of context, author's emotion and creative task”

The head of the ARCHKON architectural bureau, Ilya Meytys, is engaged in architecture and construction since childhood. After graduation, choosing between working in a large organization and creating his own bureau, he preferred the latter, because the desire for creative freedom was great, as was the wish to create a team of like-minded people. Ilya united architectural, landscape and design directions into the bureau and created an atmosphere of understanding and openness to dialogue, so that the customer had the opportunity to discuss any issues with the bureau specialists, because “treat others as you want you to be treated.”



– Today in Moscow there are more than a thousand architectural bureaus. Yours has been on the market for 20 years. What is the competitive advantage of ARCHKON?

– We combine responsibility and the desire to find the best creative solutions when working on each project. This is possible due to the interaction of various competencies, a comprehensive analysis of the plan of the future object by different specialists: urban planners, landscape architects, workers in architectural and interior lighting, navigation and information design. A constant exchange of knowledge and creative discussion allows us to achieve the necessary synergy and the result required by the customer.

The atmosphere of constant competition forces to compete and develop. Today our market is open for young people, and for colleagues from near and far abroad, and for other bureaus from the regions. It is wonderful!

Now, like 20 years ago, our main focus is on creating a strong and versatile team, on attracting both experienced professionals and talented young specialists. To do this, we launched an educational program: the school of architectural practice ARCHKON STARS.

– Ilya, please tell us what style do you work in and what do you strive for?

– Speaking in professional language, the style of our company is to follow the context of the project. The future object should harmoniously interact with the urban environment, the natural landscape, and customers should have the feeling that their tasks have been implemented and the desired result has been achieved.

Just as there are no two absolutely similar people, so every project is the only, unique combination of context, author's emotion and creative task. We create unique solutions,

possible and in demand in a given situation. These are decisions which are always based on a specific person with his or her feelings, needs and tasks.

– Did the opinion of your parents, certain events in your childhood or youth, influence your choice of a professional path? How did you come to the decision to create your own architectural bureau?

– Having been born in the “architectural environment”, I was immersed in the profession from childhood: I often spent almost whole working days at the design workshop on Vozdvizhenka (now there is a museum of architecture) and at the Central Research and Design Institute of Residential and Public Buildings (TsNIIEP Zhilishcha) on Dmitrovskoye Shosse, where on holidays I became a listener of discussions between my mother and her fellow architects. Therefore, probably, my professional choice was largely predetermined. Parents did not insist, I made it myself. And only grateful to fate and my parents!

The creation of my own bureau was also quite natural. The opportunity to independently implement my ideas, the desire for creative freedom outweighed all the advantages of working in a large project organization.

– The bureau ARCHKON is engaged in all types of design work: architecture, urban planning, landscape design and private interiors. You have implemented 250 projects in different regions of Russia. Which of them do you remember more and why?

– Particularly interesting is the work at the intersection of different tasks and going beyond narrow professional competencies. Of these, I would like to note the participation of the bureau in the program Novoye Prostranstvo Rosatom. We implemented

projects of new inspirational spaces that reflect the history, scale and leadership of the corporation, the Mitino park, one of our first contests for the development of multifunctional landscape public spaces in which we became finalists.

One of the latest works – RC FRESH for the development company Donstroy – we have created an internal courtyard space where residents can meet, relax and develop their skills in communicating with nature.

The work on the development of the concept of the eco-city of Tarus in the Kaluga region was very significant. It has extraordinary potential. Its development will take place on the basis of the priority of cultural and humanitarian principles in combination with the methodology of sustainable development and green standards.

– Please tell us about the main professional achievements in your career. Do you strive to make a significant contribution to the development of the profession and the industry as a whole? What are your future challenges?

– Over 20 years of work, I realized that in our profession it is impossible to reach the top once and stay on it. It is possible to conquer the architectural Olympus only in constant progress along with a team of like-minded people sharing common values: the desire for growth and openness to dialogue.

Therefore, of course, the task of our team and my personal goal is development: raising the status of an architect in society, developing this profession and industry: in Russia, new professional standards are needed and the rights of authors and those who are personally responsible to society for the result should be enshrined in law. Unfortunately, architects do not have sufficient rights and authority to defend their plan, civil and copy rights.



Леонтий Турчанов,
основатель «РУСПРОЕКТ»

«РУСПРОЕКТ»: ПЕРВОЕ В РОССИИ ПОЛНОСТЬЮ ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОЕКТНОЕ БЮРО

Проектирование зданий и сооружений является достаточно сложным процессом. Его основная задача — выпуск чертежей для согласования и последующего строительства. История архитектурного проектирования уходит вглубь веков, на пять тысяч лет назад, в Древний Египет. Именно там были созданы первые архитектурные чертежи, изученные археологами.

А история одного из активных участников этого процесса начинается значительно позднее, в недавние 1990-е, когда он, будучи ребёнком, как и многие мальчишки, самозабвенно строил шалаши и домики из подручных материалов, пытаясь делать это по собственным чертежам, нарисованным огрызком карандаша на листочках в клеточку.

Учась в строительном колледже, юный Леонтий Турчанов уже с 3-го курса обучения начал работать по специализации ПГС (проектирование объектов промышленного и гражданского строительства). В возрасте девятнадцати лет руководил небольшим отделом в очень маленьком проектно бюро, состоявшем из нескольких архитекторов. Времена тогда были интересные: старая школа чертила на кульманах, а молодые специалисты перечёрчивали за мэтрами все чертежи на компьютере. Благодаря хорошему знанию чертёжных программ и стремлению к саморазвитию наш герой получил большой опыт проектирования и прикоснулся к миру создания крупных градостроительных объектов в столь юные годы.

Поэтому зелёный по годам, но набравший немалого опыта Леонтий в 21 год открыл свою первую проектную компанию. А ООО «РУСПРОЕКТ», в котором он трудится и по сей день, было создано с группой единомышленников в феврале 2014 года, хотя основное ядро этого дружного коллектива составляли люди, с которыми основатель компании сотрудничал ещё с 2007-го. Путь был нелёгок и тернист, но тем ценнее опыт тех времён.

Все знают, что сфера проектирования очень специфична, а подходы к работе складывались столетиями и практически не менялись долгие годы. Но Леонтий и его команда смогли организовать работу,

используя принципиально новый подход! Они создали первое в России полностью виртуальное проектное бюро. Вся работа тут происходит на облачном портале, в созданной удобной для сотрудников, заказчиков, а также для руководства компании среде. В офисе компании трудится не более 10 человек, которые занимаются контролем и организацией процесса работы, а на самом портале — уже более 500 проектировщиков различных специализаций, прошедших тестирование в несколько этапов и не раз проверенных «в бою»! Проектирование производится преимущественно с применением технологии информационного моделирования зданий (BIM).

Компания активно внедряет передовые цифровые технологии, которые помогают заказчику не только увидеть будущее строение, но и, погрузившись в него виртуально, оценить все нюансы как объёмно-планировочного решения, так и инженерного обеспечения. Также это позволяет получить максимально полную техническую информацию для эффективного анализа экономической модели процесса строительства и эксплуатации.

Леонтий со своими партнёрами и коллегами ежедневно пополняют национальную базу специалистов для организованной удалённой работы. Для «РУСПРОЕКТа» неважно, где проживает специалист, каковы его график и условия работы. Сотруднику предоставляется возможность на тендерной основе взять фрагмент проекта, подключиться к командной работе в облаке и успешно её выполнить. Ежедневный отчёт по работе и контроль учёта работы над проектом позволяют нивелировать профессиональные риски. Сотрудники не уходят на больничный, на них не влияет карантин, сроки выполнения работы не зависят от внешних усло-

вий, что очень актуально в наше время. А сдельная форма работы позволяет мотивировать специалиста делать за неделю месячный объём работы офисного сотрудника.

За счёт различной географии профессионалов нашего портала и фрагментарной постановки задачи происходит значительное снижение себестоимости! Также очень важно то, что для формирования раздробленного списка задач производится тщательная работа по планированию, которая минимизирует появление ошибок ввиду неточности исходных данных и других факторов.

Среди выполненных проектов компании есть административные здания различного уровня сложности и ответственности, промышленные комплексы, объекты исторического и культурного наследия, торговые центры, автосалоны, крытые автостоянки, здания администраций, образовательные учреждения, а также жилые микрорайоны с инфраструктурой и крупные коттеджные посёлки.

Каждый из нас ежедневно ощущает мощь цифровых инноваций, которые изменяют доселе неизменные отрасли экономики. Для вызова такси вам не надо выходить на дорогу и стоять с поднятой рукой. Для покупки товаров из других стран нет нужды выходить из дома. И таких примеров масса. Леонтий Турчанов замахнулся на изменение устоев в достаточно консервативной отрасли — проектировании. И будем надеяться, что в скором времени для того, чтобы получить качественный и недорогой проект жилого дома, магазина или завода, надо будет просто зарегистрироваться на сайте «РУСПРОЕКТ» и воспользоваться услугами многотысячной базы специалистов.

Подготовила Елена Александрова



Leonty Turchanov,
Founder of RUSPROEKT

RUSPROEKT: the first fully virtual design office in Russia

Building and construction design is a rather complicated process. Its main task is to issue drawings for approval and subsequent construction. Architectural design has a rich history dating back to about five millennia to Ancient Egypt. It was there that the first architectural drawings, studied by archaeologists, were developed.

The history of one of the active participants in this process begins much later, in the recent 1990s, when he, as a child, like many boys, zealously built huts and houses from improvised materials, in accordance with his own designs, drawn by the pencil stub on the graph paper.

When studying at the construction college, young Leonty Turchanov since the 3rd year of study started working on the specialization of PGS (design of industrial and civil construction objects). At the age of nineteen he headed a department in a very small design bureau consisting of several architects. These were interesting times – the old school used the drawing tables, and young specialists redraw all the drafts after the masters on the computers. Thanks to good knowledge of drawing programs and aspiration to self-development our action man has gained extensive experience in designing and touched the world of creating large urban projects in such a young age.

That's why Leonty, green by years but with a significant experience, at the age of 21 opened his first project company. RUSPROEKT LLC, in which he works to this day, was established by a group of like-minded people in February 2014, though the main core of this close-knit team were people whom the founder of the company had been working with since 2007. The road was long and challenging, but the more valuable was the experience of those times.

Everyone knows that the field of design is very specific. Approaches to work evolved over the centuries and stayed practically unchanged for many years. But Leonty and his team have managed to organize their work

using a fundamentally new approach! They created Russia's first fully virtual design office. All the work takes place on a cloud portal in an environment that is convenient for employees, customers, and for the company management. The office of the company employs not more than 10 people involved in monitoring and organization of the working process, and on the portal itself there are more than 500 selected "battle tested" designers of various specializations! Designing is mainly carried out using Building Information Modeling (BIM) technology.

The company actively implements advanced digital technologies which help the customer not only to look at the future building, but also, having immersed into it virtually, to estimate all nuances of both layout and arrangement and engineering support. It also allows to receive the fullest technical information for the effective analysis of economic model of building and operation processes.

Leonty and his partners and colleagues replenish the national specialist base for the organized remote work on a daily basis. It doesn't matter for RUSPROEKT where the specialist lives, what is his schedule and working conditions. The employee is given an opportunity to take a part of the project on a tender basis, to join the team in the cloud and successfully complete the work. Daily report on work and control of the design project allows to level out professional risks. Employees do not go on disability leave, they are not affected by quarantine, the terms of work do not depend on external conditions, which is very important in modern times.

And the piece-work allows to motivate a specialist to do a monthly volume of work of an office employee for a week.

Due to the different geography of our portal professionals and the fragmented formulation of the task, a significant reduction in the cost of production takes place! It is also very important that in order to form a fragmented list of tasks, careful planning is carried out, which minimizes the appearance of errors due to inaccuracies in the initial data and other factors.

Among the completed projects of the company there are administrative buildings of various levels of complexity and responsibility, industrial complexes, objects of historical and cultural heritage, shopping centers, car dealerships, indoor parking lots, administration buildings, educational institutions, as well as residential microdistricts with infrastructure and large cottage villages.

Each of us daily feels the power of digital innovation, as it changes heretofore unalterable sectors of the economy. You do not need to go out on the road and stand with your hand up to call a taxi. There is no need to leave home to buy goods from other countries. There are many such examples. Leonty Turchanov made bold to do change the foundations in a fairly conservative industry – design. And we hope that in the near future if one needs to get a high-quality and inexpensive project for a house, shop or factory, he or she just needs to register on the RUSPROEKT website for to use the services of a multi-thousand specialist base.

Prepared by Elena Alexandrova



Ирина Prozorini – дипломированный специалист в таких направлениях, как «дизайн одежды», «маркетинг, event, реклама и PR». Она известна в светских кругах как руководитель коммуникационного агентства Prozorini Production, благодаря работе которого десятки известных брендов вышли и закрепились на отечественном рынке. Но своим главным проектом Ирина считает основание собственного парфюмерного дома Prozorini Perfume, производство которого находится в Королевстве Бахрейн. На протяжении 13 лет дом Prozorini создаёт эксклюзивные ароматы, базирующиеся на натуральных ингредиентах: феромонах и афродизиаках.

ИРИНА ПРОЗОРИНИ: «У ЛЮБВИ, ДЕНЕГ И СТРАСТИ ЕСТЬ СВОЙ АРОМАТ»

– **Ирина, расскажите про ваши парфюмерные коллекции, чем они отличаются?**

– Обе коллекции любимы мной, потому что в каждой из них часть моей души. Если говорить о том, чем они отличаются друг от друга, то скажу так, что они абсолютно разные. Первую коллекцию из 19 ароматов я привезла в Россию в 2008 году. В каждом аромате, в каждом его флаконе, упаковке прослеживался Восток. И это неудивительно, я тогда жила воспоминаниями о Королевстве Бахрейн, где прожила 2 года: мне снилась пустыня, в моей голове по-прежнему звучали восточные мотивы, меня повсюду преследовали запахи, и я всё ещё чувствовала на своей коже обжигающее знойное солнце. Я и сама тогда ощущала себя главной героиней сказок «Тысяча и одна ночь». Помню, тогда меня называли «революционерша». Я одна из первых предложила русскому покупателю не просто духи, а парфюмерные талисманы, которые наделяют своего обладателя особой силой и энергией. Ароматы, которые наносятся не на одежду, а на кожу, являются не дополнением к образу, а самим образом – это было открытием для каждого из нас. Парфюм, в котором нет спирта, нет синтетики и есть только одно – 100% абсолютная эссенция, и сейчас многих удивляет, а тогда это был ноу-хау. Два волшебных слова – феромоны и афродизиаки, – ох, каких только версий «что это такое» я не услышала за всё это время, да и сейчас тоже, и тогда поняла, что моя миссия – создавать не только уникальный парфюм, но и давать людям знания, новые для России знания в области парфюмерии. Думала ли я когда-то, что смогу управлять настроением других людей, их мыслями, их желаниями? Конечно, нет... Пока в мою жизнь не пришла «Новая эра».

– **Ирина, почему ароматы коллекции New Era называют волшебными?**

– «Всё проходит, пройдёт и это», – писал царь Соломон. Время не стояло на месте, так же как и экономика нашей страны, правительство, курс доллара и евро. Менялись и сами люди, их потребности, цели, задачи, менялась я сама. На смену моим эмоциям приходили опыт, знания и осознанность. В 2013 году я начала работу над новыми ароматами второй коллекции, которая позже получит название New Era. К тому времени я окончательно поняла, что хочу создавать парфюм, который станет второй кожей, защитой, талисманом. Мне хотелось, чтобы в жизни каждого наступила «Новая эра». Если первая коллекция была создана скорее по наитию, под влиянием ярких впечатлений от Бахрейна, то вторая – результат моих долгих размышлений, глубокого погружения в тему исследований в области парфюмерии и воздействия ароматов на человека. New Era – это три аромата, три захватывающие истории: чувственная Thais, уверенный Iskander, блаженная Soma. Три парфюмерных проводника в новое измерение. Для каждого аромата подбирались такие ингредиенты, которые в совокупности вызывали бы определённые эмоции. Таким образом, были созданы ароматы, усиливающие важные составляющие любого человека: чувственность, уверенность и яркие эмоции. Часто эти ароматы именуют их «рабочими» названиями: «Любовь», «Деньги», «Страсть». За три года с начала выхода коллекции New Era я получила очень много отзывов, в каждом из которых есть не только конкретная история, связанная с тем или иным ароматом, но и слова благодарности. «Волшебные» ароматы – это заслуга не только моя, но и всей моей команды.

– **Ирина, как выбрать свой аромат?**

– Философия бренда Prozorini: «Аромат –

это первая одежда, которую мы надеваем, это наш талисман, наш индивидуальный код, по которому нас узнают» – не меняется на протяжении всех 12 лет, а наоборот, укрепляется, создавая некий тренд на парфюмерном рынке. При выборе аромата нужно помнить, что всегда нужна «пробирка», как в одежде, «дегустация», чтобы выбранный парфюм вызывал нужные вам эмоции. На своих «дегустациях» я часто предлагаю клиентам закрывать глаза, чтобы отключить на мгновение ум, мысли и сделать свой выбор душой, подсознанием.

– **Где можно купить парфюм Prozorini?**

– Всё эксклюзивное остаётся эксклюзивным, пока не переходит черту доступности. Мой парфюм не продаётся в ритейле. Его можно встретить на площадках VIP салонов красоты и спа-салонов, в закрытых бутиках, клиниках и других арт-пространствах – там, где есть возможность потенциальному покупателю «примерить» мои ароматы не на бегу, а уделяя этому процессу необходимое количество времени. Сейчас мы запускаем программу Private sale – онлайн-покупка через рекомендацию. Этот вариант интересен покупателю тем, что, во-первых, вместе с рекомендацией он получает эксклюзивный код, введя который на сайте www.prozoriniperfume.com, он видит автоматически привилегированную цену на парфюм, во-вторых – данные покупателя вносятся в клубную систему компании, что даёт ему возможность первому узнавать о новинках бренда, акциях, клиентских днях, закрытых мероприятиях, а также получать лучшие предложения от партнёров бренда Prozorini. Добро пожаловать в мир Prozorini!

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

IRINA PROZORINI: “LOVE, MONEY AND PASSION HAVE THEIR AROMA”

Irina Prozorini is a certified specialist in such areas as fashion design, marketing, event, advertising and PR. She is known in social circles as the head of the communication agency Prozorini Production, thanks to which dozens of well-known brands came to light and established themselves on the domestic market. However, the foundation of her own perfume house, Prozorini Perfume, the production of which is located in the Kingdom of Bahrain, Irina considers to be her main project. For 13 years Prozorini Perfume has been creating exclusive fragrances on the basis of natural ingredients: pheromones and aphrodisiacs.

– *Irina, can you tell us about your perfume collections? What do they differ from each other?*

– I love both collections. Each of them keeps a piece of my heart. If we talk about how they are different from each other, I can say, they are absolutely different. The first collection of 19 fragrances I brought to Russia in 2008. East is traced in every fragrance, in every bottle and package. And it's not a matter of surprise, as when creating it, I lived on memories of the Kingdom of Bahrain, where I spent about 2 years. I dreamt of the desert. Oriental motifs were on my mind. I was haunted by scents everywhere. And I the burning hot sun still felt on my skin. I felt like the main character in the Thousand and One Nights stories. I remember I was called a “revolutionary” then. I was one of the first to offer a Russian buyer not just fragrances, but perfume talismans, dowering their owners with extraordinary strength and energy. Fragrance when applied on skin, not on clothes, is not a complement to the image, it is the image itself - it has become a revelation for each of us. Perfume with no alcohol, no synthetics, which is 100% absolute essence, is a matter of wonder even now, and those times it was novelty. Two magic words – pheromones and aphrodisiacs – oh, what a great number of versions of “what is it” I heard at this time, not to mention that I hear even now! This is how I realized that my mission was not only to create unique perfumes, but also to give people knowledge, “new” for Russia knowledge in the field of perfumery.

– *Why are the fragrances of New Era collection called “magic”?*

– “This too shall pass,” King Solomon wrote. Time did not stand still, the economy of our country, the government, the dollar and euro rate gradually changed. The people themselves with all their needs, goals, and objectives changed as well. So did I. Experience, knowledge and awareness came to replace my emotions. In 2013 I started work on new fragrances of the second collection, which later were named New Era. By that time I had finally realized that I wanted to create a perfume that would be a second skin, a protection, a mascot. I wanted a “new era” in everyone's life. The first collection was created rather by intuition, under the influence of bright impressions from Bahrain, while the second one was the result of long reflections of mine, deep immersion in the perfumery research and knowledge about the impact of fragrances on people.

New Era is three scents, three exciting stories: sensual Thais, confident Iskander, and blissful Soma. These are three perfumery guides to the new dimension. Ingredients for each fragrance are selected in such a way that together they incite certain emotions. This way the fragrances which strengthen such important features of a person as sensuality, confidence and vivid emotions are created. Often these perfumes are called working titles: Love, Money, and Passion. In the three years since creation of the New Era collection, I receive a lot of reviews; each of them had not only a specific story associated with a particular fragrance, but also words of gratitude. Magic perfumes are crown jewel not only for me, but for my entire team as well.

– *Ms Prozorini, how to choose an individual perfume?*

– The Prozorini brand philosophy – “Fragrance is the first clothes we put on, it's

our mascot, our individual code by which we are recognized” – stays unchanged over the 12 years. Moreover, it strengthens, creating a trend on the perfume market. When choosing a perfume you should remember that you always need a “fitting”, just like when you choose clothing. It is important that the chosen perfume gives you the emotions you need. I often offer my clients to close their eyes to turn off minds for a moment and make their choice by soul, by subconsciousness.

– *Where can one buy Prozorini perfume?*

– Everything exclusive remains to be exclusive just until it crosses the availability line. My perfume is not for sale in retail. It can be found at the VIP beauty and spa salons, closed boutiques, clinics and other art spaces – where a potential buyer can test my perfumes not on the run, but dedicate enough time to this process. Now we launch the Private sale program, online purchase through a recommendation. This option is interesting for a client because, firstly, together with the recommendation, he or she gets an exclusive code by entering which, at www.prozoriniperfume.com, he or she automatically receives a privileged price for a perfume, and secondly, the buyer's data is entered into the company's club system, which gives him or her opportunity to be the first to learn about the brand's new products, promotions, client days, closed events, as well as to receive the best offers from the Prozorini brand partners. Welcome to the Prozorini world!

Interviewed by Vyacheslav Tyutelev

Photographer: Alexander Padezhov

Stylist: Peter Levenpol

Showroom: @asianspittit_official

@primavera_showroom





– Ирина Александровна, вы, казалось бы, вполне могли остановиться на успешной карьере в востребованной сфере психологии. Каким образом в вашей жизни возникло столько «параллельных трасс»?

– Они возникали сами собой, словно сами меня находили!

Что касается детского сада, я в детстве была отменной помощницей родителям, их друзьям и соседкам с детьми. Такое уж у меня природное свойство: дети не отходят, льнут, доверяют свои тайны. Поэтому садик возник в моей жизни органично, хотя началось всё с того, что моему собственному ребёнку понадобился детский сад.

Что до благотворительного фонда, я просто не могла не ответить на просьбы матерей о помощи детям! Фонд «Доверяю» вошёл в мою жизнь плавно и прочно, дав возможность помогать деятельно, реально.

Что до психологического консультирования, психотерапии, это – мой конёк, песня моей души. Я – хороший психотерапевт, психолог и гипнолог и имею право сказать так: практикую 17 лет, накопила много положительных отзывов о своих тренингах и консультациях. Можно сказать, я – коуч по счастью! Если сказать совсем просто – мастер в этой сфере. Обучаю людей, как почувствовать себя счастливыми в любой ситуации. А ведь счастье может длиться не только год или месяц, может – минуту, 15 минут. Но за эти минуты можно спланировать много ресурсного, основополагающего в дальнейшем.

– Какую работу вы ведёте в качестве зампреда ТПП МО?

– Мне всегда было радостно спланировать людей, бизнесменов в том числе. Сейчас я спланиваю в деловом сообществе «Нежный бизнес» женщин Северо-Восточного округа. Это Щёлково, Фрязино, Ивантеевка, Сергиев Посад, Лосино-Петровский и т. д. Мужчины также входят в наше сообщество как попечители. Куда же без них!

Ирина Данилова – человек чрезвычайно разносторонний: руководитель частного детского сада Ibambini, заместитель председателя Комитета по социальному предпринимательству ТПП МО, учредитель благотворительного фонда «Доверяю». А по образованию (у неё три высших) – лингвист-переводчик, педагог-психолог и коуч-тренер по социальному предпринимательству и интуитивной психологии.

Ирина ДАНИЛОВА: «Я – мастер по счастью!»

– Созданный вами детский садик Ibambini стал первым лицензионным частным детсадом в Щёлковском районе и Фрязино. Расскажите о нём.

– Этому моему детищу скоро 10 лет. Ibambini – частный детский сад, который ежедневно посещает около 50 детей, и ещё 100 приходят на мастер-классы, кружки и семинары. И знаете, детская энергия настолько зажигает, что без неё у меня не хватило бы сил на всё остальное! А с ней хоть и часто повторяю, что «ничего не успеваю», но успеваю многое.

Что касается стоимости услуг, я повторяю сотрудникам: «Мы можем принять ребёнка в плохом настроении, но проводить его домой обязаны – в отличном!» Мы не только прививаем ребёнку необходимые навыки, но и обеспечиваем полный психологический комфорт, способствующий наилучшему развитию. И ежедневно доказываем, что социальный предприниматель – самая ответственная и многозадачная, но благодарная стезя.

– А за какой проект получили благодарность губернатора Московской области? И это ведь далеко не единственная ваша награда?

– Губернатор вручил мне благодарность как руководителю Комитета по социальному предпринимательству ТПП. А от Министерства инноваций я получила субсидии на развитие детского сада.

Я имею несколько премий от вашего замечательного издания, о моей деятельности писали много положительного муниципальные и областные СМИ, снимали канал «360» и другие подмосковные телеканалы.

– Благотворительный фонд «Доверяю» помогает детям, лишённым родительской любви или здоровья (а зачастую – и того и другого). Жизнь этих ребят тяжела, тягостна тяжёлыми диагнозами, трудными обстоятельствами. Какую именно работу ведёт фонд, кто вам помогает в ней? Кто может рассчитывать на помощь фонда «Доверяю»? И каким образом можно ему помочь?

– У фонда «Доверяю» есть самое главное – Сердце. Сердца людей, которые ему помогают, и составляют одно общее неравнодушное Сердце.

Мы предоставляем средства для реабилитации детей – от 5 тысяч евро. Фонд организует нуждающимся в этом ребяткам бесплатное пребывание в реабилитационном центре в Тушино, мы находим попечителей на этот проект. Оказываем финансовую поддержку семьям с детьми, оказавшимся в тяжёлой ситуации: например, взяли на полное обеспечение маму, оставшуюся без поддержки ещё до рождения ребёнка. Предоставляем для остро нуждающихся в моём детсаде бесплатное место. Безвозмездно поставили центру по реабилитации слуха более ста предметов одежды одного известного бренда (стоимостью около полутора миллиона рублей). Благотворительность – это не для славы, а для души. Обращаюсь к вашим читателям: приходите в фонд «Доверяю», вашей поддержки очень ждут дети!

– Возможно, у вас скоро появятся какие-то принципиально новые проекты?

– Мне как коучу хотелось осуществить проект по обучению российских женщин тому, как быть многозадачными, успешными, счастливыми, быть предпринимательницами. И хотелось бы сплотить мужчин для их поддержки в этом. В наше время с женщинами очень большой спрос, она должна успевать всё на двух фронтах – в семье и в карьере. И мне бы хотелось на базе своих умений коуча создать коллаборацию для помощи в этом женщинам.

Также я недавно запустила блог о женщинах и «женском деле» в формате YouTube-канала, на что меня вдохновила работа на подмосковном «Радио 1», где я вела цикл передач в формате «Бизнес-ланч».

Ведь расхожее выражение «неженское дело» наши современницы то и дело опровергают. Это блог о женщинах Подмосковья и России – многозадачных, успешных и счастливых.

Думаю, в дальнейшем будет и блог о «мужском деле», ведь весь мир состоит из сочетаний женского и мужского начал.

Считаю правильным рассказывать об интересных соотечественниках, популяризируя полезные дела, которыми они искренне увлечены, и выступая как психолог, ведущая и даже продюсер в одном лице.

Беседовала Елена Александрова

Irina DANILOVA:

"I am a happiness master!"

– Ms. Danilova, it seems that you could build a successful career in such a popular field as psychology. How does it happen that so many "parallel routes" appeared in your life?

– They appeared as if by themselves, as if they had found me!

As for kindergarten, in my childhood I often helped my parents, their friends and neighbors with children. I am naturally gifted with this: children surround me, nestle me, trust their secrets. That's why kindergarten appeared in my life naturally, it all started with the fact that my own child needed a kindergarten.

As for the charity fund, I just couldn't help but respond to mothers' requests for help for their children! The Dovyayyu (I Trust) charity fund became a part of my life gradually and firmly, giving me the opportunity to help actively, really.

As for psychological advice, psychotherapy, this is my hobby, a song of my heart. I am a good psychotherapist, psychologist and hypnologist and have the right to say: having 17 years of practice, I have accumulated many positive reviews of my trainings and consultations. It is possible to say, I am a coach on happiness! If to say quite simply – a master in this sphere. I teach people how to feel happy in any situation. And happiness can last not only a year or a month, maybe – a minute, 15 minutes. But for these minutes you can plan a lot of resource, fundamental for the future.

– What kind of work do you perform as Deputy Chairman of the CCI?

– I've always been happy to bring people together, including entrepreneurs. Now I bring together women from the Northeast District (Shchelkovo, Fryazino, Ivanteevka, Sergiev Posad, Losino-Petrovsky, etc.) in the Nezhny Business (Gentle Business) Community. Men are also part of our community as trustees. Why without them!

– The Ibambini Kindergarten you created was the first licensed private kindergarten in the Shchelkovsky district and Fryazino. Tell us about it.

– This child of mine is soon 10 years old. Ibambini is a private kindergarten, which is attended by about 50 children every day, and another 100 come to workshops, hobby groups and seminars. You know, children's energy is so igniting that without it, I wouldn't have enough energy to do anything else! I often repeat that I can't get anything done, but I manage to do a lot of things.

As for the cost of services, I repeat my staff: "We can take a child in a bad mood, but we have



Irina Danilova is an extremely many-sided person. She is Head of Ibambini Private Kindergarten, Deputy Chairman of the Committee for Social Entrepreneurship of the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region, Founder of the Dovyayyu (I Trust) charity fund. She has three higher education degrees – she is a language expert and an interpreter, a psychologist teacher and a coach for social entrepreneurship and intuitive psychology.

to let him home – in a good mood!" We not only teach a child the necessary skills, but also provide full psychological comfort to provide the best development. Every day we prove that the social entrepreneur is the most responsible and multi-tasked, but rewarding path.

– What project did the governor of the Moscow region express his gratitude for? It is not your only award, isn't it?

– The governor awarded me with a gratitude as Head of the Committee for Social Entrepreneurship of the CCI. And I received subsidies from the Ministry of Innovation for the kindergarten development.

I have several awards from your wonderful magazine, my activities were written a lot of positive by municipal and regional media, were broadcast the 360 channel and other TV channels of Moscow Region.

– The Dovyayyu charity fund helps children deprived of parental love or health. The lives of these children are hardened by severe diagnoses and difficult circumstances. What kind of work does the fund perform, who helps you in it? Who can count on the help of the Dovyayyu charity fund? And how can you help them?

– The Dovyayyu charity fund has the most important thing – the Heart. Hearts of people who help it, and make up one common caring Heart.

We provide funds for the rehabilitation of children – from 5 thousand euros. The Fund organizes free stay in the rehabilitation center in Tushino for children who need it, we find trustees for this project. We provide financial support to families with children in difficult situations: for example, we have provided a support for a mother who was left without money even before the birth of the child. We provide a free place in my kindergarten for children in urgent need. More than one hundred articles of one famous brand clothing (on the amount of about half a million rubles) were donated to the hearing rehabilitation center. Charity is not for glory, but for the heart. I appeal to your readers: come to the Dovyayyu charity fund, children dream of your support!

– Are there some fundamentally new projects to be implemented?

– As a coach I wanted to implement a project to teach Russian women how to be multitasked, successful, happy and entrepreneurial. And I would like to unite men to support them in this. Nowadays, much is demanded from women; they have to do everything on two fronts – in the family and in their careers. And I'd like to build a collaboration, based on my skills as a coach, to help women with that.

Besides, recently I launched a blog about women and women-owned businesses in the format of YouTube channel, being inspired by the experience of work at Radio 1, where I had a series of programs in the business lunch format.

After all, our contemporaries often refute the common expression "not a woman's business". This blog is about women from Moscow Region and Russia – multitasking, successful and happy.

I think that there will be a blog about "a man's business" in the future, because the world consists of a female and male concepts synergy.

I think it is appropriate to tell about interesting people, popularizing useful subjects in which they are sincerely interested in, acting as the psychologist, the leader and even the producer in one person.

The interview is taken by Elena Alexandrova

Один из лидеров своей отрасли в России, текстильное объединение «Монолит» продаёт более 15 млн метров ткани в год и при этом известно своими экстравагантными акциями в поддержку культурных, научных, спортивных ценностей. Компания в своё время одела скульптуру «Рабочий и колхозница», чтобы привлечь внимание к проблеме реставрации памятника, с этой же целью превратила в огромное пасхальное яйцо купол Московского планетария. Она стала создателем самого большого в мире флага России, и даже... смокинга для слона Индиры Ганди! А накануне Чемпионата Европы по футболу – 2008 в знак поддержки нашей сборной установила рекорд, пошив за один футбольный тайм самый большой комплект постельного белья «Футбольное поле» общей площадью 7200 кв. м. Рекорд вошёл в Книгу рекордов России. Дизайнеров «Монолита» даже можно назвать основателями нового вида искусства – «арт-мани»: объединение выступило инициатором создания портрета Моны Лизы, выполненного из монет разных стран, времён и цветов. Картина Леонардо да Винчи была выбрана для столь оригинального копирования не случайно: один из известных брендов текстильного объединения так и называется – Mona Liza. С вице-президентом по коммерческим вопросам «Монолит», коммерческим и креативным директором ТМ Mona Liza Юлией Сенчило мы побеседовали.



Бренд Mona Liza: МЕЧТА И СТИЛЬ, КОМФОРТ И КАЧЕСТВО

– Бренд домашнего текстиля Mona Liza текстильного объединения «Монолит» хорошо известен и любим покупателями в России и не только. Он трижды признавался «Лучшей торговой маркой России». За свою двадцатилетнюю историю бренд удостоивался званий «Лучшая торговая марка года», «Золотая торговая марка России», «Национальная марка качества». Но ведь вы по-прежнему принимаете участие в отраслевых, в том числе международных, выставках. Какими из «свежих» успехов поделитесь?

– Mona Liza – не просто торговая марка домашнего текстиля, это ведущий российский бренд, со своей философией и стилем жизни. Философия Mona Liza сформулирована в кредо марки: «Мы создаём не просто домашний текстиль, мы создаём стиль вашего дома, вашу мечту!»

Мы постоянно работаем над созданием новых дизайнов. И в этом году все наши коллекции связаны с путешествиями, из

которых мы привозим яркие впечатления. А потом, как ловцы жемчуга, опускаемся в глубины памяти, собираем образы и придаём им новую форму. Из множества виденных в разных уголках планеты орнаментов, цветов и материалов явились на свет наши новые коллекции: Morrisa, Japanese, Esthetics, Majolica.

Но конечно, главное – всегда помнить, что человек может объездить мир в поисках лучшего, а найти его, вернувшись домой, – всю эту невероятную красоту, воплощённую в наших дизайнах!

Что касается выставок, в этом году мы участвовали в федеральной текстильной выставке «Текстильлегпром», проходившей 11-14 февраля 2020 года. Дизайн стенда ТМ Mona Liza и текстильного объединения «Монолит», представленный на ней, был обращён к проблемам экологии и мирового океана.

В России тема экологического дизайна пока не в числе приоритетных, хотя в мире ей уделяется всё больше внимания. Многие

авторитетные в сфере дизайна организации поднимают вопросы взаимодействия отрасли с экологией. Институт цвета Pantone второй год подряд выбирает цвета, связанные с мировым океаном, чтобы привлечь внимание к проблемам его сохранения. Трендовым цветом 2020 и 2021 годов признан Classic Blue, цвет океанского спокойствия.

Происходит переосмысление роли человека в мире, и на волне «зелёной» философии появились новое отношение к окружающей среде, экологический дизайн, «экомода». Они становятся потребностью для многих людей. Отвечая на вопрос «Что способен сделать дизайн?» и оставаясь социально ответственной компанией, мы создали стенд, посвящённый мировому океану, великопленному источнику вдохновения. Огромные скаты и необыкновенные медузы, парящие в глубинах океана, капли воды, ветер, раздувающий паруса воображения, – всё это можно было оценить на нашем стенде.

Используя антропологический подход, этику сосуществования с природой и её эстетико-художественное восприятие, нам удалось привлечь внимание к глобальным проблемам и соединить в экспозиции коммерческий и эстетический аспекты.

Наш стенд занял первое место как «Самый уникальный стенд выставки».

– «Монолит» работает на российском рынке с 1992 года, а когда появилась торговая марка Mona Lisa? Кому принадлежала идея названия бренда?

– Торговая марка Mona Lisa была создана в 2002 году и скоро отметит 20-летний юбилей. Идея её создания принадлежала создателю и руководителю текстильного объединения «Монолит» Сергею Лукьянову. Этот неординарный человек, креативный во всём, так сформулировал своё кредо: «Я не стремлюсь придерживаться привычных шаблонов, а создаю новые интересные коллекции, ищу нестандартные художественные решения, приучая покупателей к красоте и гармонии, позволяя им выбрать действительно стильный продукт».

Сами посудите, может ли Mona Lisa при таком настрое руководства снизить планку? Конечно, мы стараемся превзойти всех конкурентов по всем параметрам!

– У «Монолита» есть швейные фабрики и цеха в разных городах, а где именно изготавливается продукция вашего бренда? Сколько товаров и каких наименований выпускается в год?

– Продукцию бренда изготавливают фабрики в Курске и Льгове – градообразующие предприятия этих городов. Причём флагманская швейная фабрика «Мона Лиза» в Курске ведёт свою историю с 1919 года. В состав компании входят 5 швейных площадок в Московской области, 19 региональных складов и филиалы в 19 регионах России и СНГ.

На наших фабриках ежегодно проводится аудит качества инспекциями международных партнёров, таких как Disney, «Леруа Мерлен», «Ашан». Торговая марка Mona Lisa стала поставщиком текстильной продукции Олимпиады-2014 в Сочи.

Производственные мощности, квалифицированные специалисты, высокие стандарты качества позволяют «Монолиту» выпускать продукцию по мировым стандартам. Третий год подряд (2017-2019 гг.) торговая марка Mona Lisa занимает первые места в рейтингах «Лучшее постельное бельё».

Сейчас лидер отрасли ТМ Mona Lisa выпускает в год около 3,5 млн комплектов постельного белья, более 1,5 млн подушек и одеял. В 2018 году мы открыли цеха в Подмоскovie для производства подушек и одеял, готовятся к выпуску новые сатиновые,

бязевые и детские коллекции. Нарастив объёмы, Mona Lisa не забывает о миссии бренда: работать так, чтобы покупатели получали комфорт, уют, тепло и качество.

– Домашний текстиль торговой марки Mona Lisa может похвастаться богатым ассортиментом: бюджетные варианты, линейки элитных и премиум-моделей, детские коллекции, модные новинки... При этом дизайн – безусловно, сильная сторона бренда. Идёт ли речь о классике или о смелых экспериментах с цветом и принтами, Mona Lisa остаётся безупречно стильной. Кто ваши дизайнеры? На какие стандарты они равняются?

– Я руковожу развитием торговой марки с момента её основания. Являясь коммерческим и креативным директором, лично направляю и курирую выход каждой капсульной коллекции бренда.

Не хвастаясь, нужно сказать, что Mona Lisa всегда на шаг впереди большинства российских коллег. Тренды – это наш конёк, именно мы задаём моду домашнего текстиля в России. Наши дизайнеры под руководством Юлии Подлесновой, члена Международной общественной ассоциации «Союз дизайнеров» и редколлегии журнала Fashion.Marketing.Design, отрисовывают коллекции согласно самым востребованным европейским трендам.

– Качество ваших изделий подтверждено многократными наградами. И всё же – пару слов о нём...

– Система пооперационного контроля сырья и пошива, возможность использования в производстве различных типов отделки и выполнение эксклюзивных заказов позволяют текстильному объединению «Монолит» выпускать продукцию, соответствующую мировым стандартам качества. Отлаженная дистрибьюторская сеть обеспечивает присутствие бренда во всех регионах России, в каждой крупной сети супермаркетов, в каталоге всех крупных онлайн-агрегаторов: от Lamoda до Ozon и даже AliExpress.

Mona Lisa чутко реагирует на новейшие тренды в области текстиля. Скажем, шесть лет назад в Канаде изобрели новое высоко-силиконизированное нетканое волокно – микрошёлк с высокими коэффициентами упругости и терморегуляции. А уже в 2013-м Mona Lisa приобрела лицензию на него, запатентовала на российском рынке под ТМ «Роялон» (Royalon) и стала использовать в производстве подушек и одеял. Если набрать «Роялон» в поисковике браузера, то в первой десятке ответов на запрос будут именно изделия Mona Lisa.

Подушки коллекции Lagoon разработаны нашими конструкторами на основе анатомии. Идеальной анатомической формы, с небольшим валиком, они имеют в составе морские водоросли, заряжающие спящего энергией.

Подушка Morrisa запатентована в качестве полезной модели, позволяющей регулировать такие параметры, как высота, мягкость и температурный режим. Причём такая регулировка не требует от пользователя специальных умений. Можно использовать как все слайсы одновременно, получая максимальную высоту и мягкость, так и 2, 3 и 4 слайса в нужной комбинации. Для удобства «тёплый» и «прохладный» слайсы помечены соответствующими вшивными ярлыками.

– Продукцию бренда можно приобрести через интернет?

– Наш интернет-магазин работает уже более семи лет. На сайте легко приобрести продукцию нашего бренда. Покупая на mona-liza.com, вы точно получите качественную продукцию. Это актуально, так как наша торговая марка популярна, в связи с чем бренд часто подделывают и продают на сторонних сайтах.

– Mona Lisa традиционно отличается креативностью. А что интересного у вас в планах?

– В планах – выпуск новых трендовых капсульных коллекций из сатина. Выход на европейские рынки. Мы активно участвовали в международных выставках, и наша продукция пользовалась большим спросом. Однако в связи с обязательной маркировкой мы сейчас немного отложили эти планы. Также в 2020 году у нас намечены большие акции лояльности с ведущими ритейлерами на российском рынке. Будем продолжать дарить нашим покупателям новые впечатления, открывать новые горизонты и радовать неизменным качеством, ведь треть жизни мы проводим во сне, а Mona Lisa заботится о том, чтобы эта часть вашей жизни была максимально комфортной и по-настоящему красивой.





Monolit Textile Union, one of the leaders of the industry in Russia, sells more than 15 million meters of fabric per year and is known for its extravagant actions in support of cultural, scientific and sports values. Once the company dressed the Worker and Kolkhoz Woman sculpture to draw attention to the problem of the monument's restoration, it also turned the dome of the Moscow Planetarium into a huge Easter egg. It was the manufacturer of the largest in the world flag of Russia, and even... a suit for the elephant Indira Gandhi! On the eve of the European Football Championship-2008, as a sign of support for our national team it set a record, by sewing for one football time the biggest set of bed linen "Football Field" with total area of 7200 square meters. The record was included in the Russian Book of Records. The Monolit designers can even be called the founders of a new kind of art – "artmoney": the union initiated the creation of a portrait of Mona Lisa, made of coins from different countries of different epochs and colors. Leonardo's painting was chosen for such a copying not by chance: one of the famous brands of TU is called Mona Liza. We talked to Julia Senchilo, Vice President for Commercial Affairs of Monolit Textile Union, the commercial and the creative director of home textile brand Mona Liza.

Mona Liza brand: DREAM AND STYLE, COMFORT AND QUALITY

– The home textile brand Mona Liza of the Monolit Textile Union is well known and loved by customers in Russia, and beyond its borders. Three times it was recognized as "the Best Trademark of Russia". Over the twenty-year history, the brand was awarded the titles "the Best Trademark of the Year", "Golden Trademark of Russia", "National Quality Mark". You take part in industry exhibitions, including international ones. Which of the latest achievements can you share?

– Mona Liza is not just a trademark of home textiles, it is a leading Russian brand with its own philosophy and lifestyle. The philosophy of Mona Liza is formulated in the brand credo: "We do not just create home textiles, we create the style of your home, of your dream!"

We constantly work on creating new designs. This year all our collections are connected with travels, from which we bring vivid impressions. And then, like pearl hunters, we descend into the depths of memory, collect images and give them a new shape. Our new collections were born of the

many ornaments, colors and materials seen in different corners of the planet: Morrista, Japanese, Esthetics, Majolica.

But of course, the main thing is always to remember that a person can travel all over the world in search of the best, and find it at return to home: all this incredible beauty embodied in our designs!

As for the exhibitions, we participated in the Textillegprom federal textile exhibition this year, which was held on February 11-14, 2020. The design of the TM MONA LIZA booth and TU Monolit presented at it was addressed to the problems of ecology and the oceans.

The environmental design topic is not a priority in Russia, although more and more attention is being paid to it in the world. Many reputable organizations in the field of design raise issues of interaction between the industry and the environment. For the second year in a row, Pantone Color Institute has chosen colors associated with the oceans to draw attention to the problems of their

conservancy. Classic Blue, the color of calm ocean, is recognized as the trend color of 2020 and 2021.

There is rethinking of the role of human in the world, and in the wake of the "green" philosophy a new attitude to the environment, ecological design, and "eco-fashion" have appeared. They become a necessity for many people. Answering the question: "What can design do?" and remaining a socially responsible company, we have created a booth dedicated to the oceans, a great source of inspiration. Huge slopes and extraordinary jellyfish floating in the depths of the ocean, drops of water, wind blowing the sails of imagination – all this could be appreciated at our booth.

Using an anthropological approach, the ethics of coexistence with nature and its aesthetic and artistic perception, we managed to draw attention to global problems and combine commercial and aesthetic aspects in the exposition.

Our stand won first place as "The Most Creative Trade Show Booth".

– Monolit TU has been operating on the Russian market since 1992, and when did the MONA LIZA trademark appear? Who owned the brand name idea?

– The Mona Liza brand was created in 2002. Soon it will celebrate its 20th anniversary. The idea of its creation belonged to the founder and leader of

Monolit TU, Sergey Lukyanov. This extraordinary person, creative in everything, formulated his motto in this way: "I don't try to stick to the common patterns, I create new interesting collections, looking for innovative art solutions, accustoming buyers to beauty and harmony, allowing them to choose a really stylish product."

Judge for yourself if Mona Liza can lower the bar with such an attitude of leadership. Of course, we try to surpass all competitors in all respects!

– Monolit TU has sewing factories and workshops in different cities. Where exactly are your brand products manufactured? How many and what kinds of goods are produced per year?

– Brand products are manufactured by the city-forming enterprises of Kursk and Lgov. Moreover, the Mona Liza flagship sewing factory in Kursk leads its history since 1919.

The company includes: 5 sewing sites in the Moscow region, 19 regional warehouses and branches in 19 regions of Russia and the CIS.

Our factories annually conduct audits on quality by inspections of international partners, such as Disney, Leroy Merlin, Auchan.

The MONA LIZA trademark has become a supplier of textile products for the 2014 Olympics in Sochi.

Production facilities, qualified specialists, high quality standards allow

Monolit TU to manufacture products according to international standards.

For the third year in a row (2017-2018-2019), the MONA LIZA trademark has been ranked first in the Best Bed Linen ratings.

To date the industry leader Mona Liza TU produces about 3.5 million sets of bed linen, more than 1.5 million pillows and blankets per year. In 2018, we opened workshops in the Moscow Region for the production of pillows and blankets, and new satin, coarse calico and children's collections are being prepared for the output. While increasing volumes, Mona Liza does not forget about the brand's mission: to work in such a way that customers receive comfort, cosiness, warmth and quality.

– The home textile brand Mona Liza boasts a rich assortment: low-end bed sets, elite and premium model lines, children's collections, fashionable novelties... At the same time, the brand can boast with design. Whether we're talking about classics or ambitious experiments with colours and prints, MONA LIZA remains impeccably stylish. Who are your designers? What standards do they adhere to?

– I have been leading the brand development since its foundation. As a Commercial and Creative Director, I direct and supervise the output of each capsule collection of the brand personally.

I must say that Mona Liza is always one step ahead of most Russian colleagues. Trends are our hobby; we are the one who sets the fashion for home textiles in Russia. Our designers, under the leadership of Julia Podlesnova, who is a member of the Designers Union international public organization and the editorial board of Fashion Marketing Design magazine, make collections according to the most popular European trends.

– The quality of your products is confirmed by multiple awards. And yet – a few words about quality...

– The system of operational control of raw materials and tailoring, the ability to use various types of decoration in the production and fulfillment of the exclusive orders allow Monolit TU to manufacture products which meet international quality standards. The efficient distribution network ensures the presence of the brand in all regions of Russia, in every large supermarket chain, in the catalogues of all major online aggregators: from Lamoda to Ozon and even AliExpress.

Mona Liza is responsive to the latest trends in the field of textiles. For example, six years ago in Canada they invented a new highly siliconized nonwoven fiber – microsilks with high coefficients of elasticity and thermal regulation. In 2013 Mona Liza acquired a license for it, patented on the Russian market as TM Royalon and began to use it in the production of pillows and blankets. If you type «royalon» in the browser search, the first ten answers to the request will be exactly the products of Mona Liza.

Pillows of Lagoon collection are designed considering anatomy. They have a perfect anatomical shape, with a small roller, and contain seaweeds that charge the sleeper with energy.

The Morrisa cushion is patented as a useful model which allows the adjustment of such parameters as height, softness and temperature. This adjustment does not require any special skills from the user. It is possible to use all the layers simultaneously for maximum height and softness, as well as 2, 3 and 4 layers in the desired combination. "Warm" and "cool" layers are labeled with appropriate labels for ease of use.

– Are branded products available online?

– Our online shop has been operating for over seven years. It is easy to buy our brand products online. Buying on mona-liza.com, you will definitely get our quality products. This is topical, because our brand is popular, and therefore the brand is often counterfeited and sold on third-party sites.


– MONA LIZA is traditionally distinguished by creativity. And what is interesting about your plans?

– We plan to release new trendy satin capsule collections and enter to the European markets.

We took active part in international exhibitions, and our products were in great demand. However, due to the mandatory labeling, we have postponed these plans. In 2020 we have big loyalty campaigns with leading retailers on the Russian market. We will continue to offer our customers new impressions, open new horizons and please with unchangeable quality, because we spend a third of our lives in dreams. Mona Liza takes care that this part of your life is as comfortable and genuinely beautiful as possible.

The interview is taken by Elena Alexandrova





Основатель
БЛОКЧЕЙН-платформы CROWDWIZ
Александр Малиновский:

“
ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА
НАЙДЕН!
”

Новые технологии призваны менять окружающий нас мир, улучшая его, если бы не одно «но»: влияние человеческого фактора. Очень часто людьми движет алчность и непреодолимое желание безнаказанно нарушать законы, а эгоизм и преследование личных интересов ведут к многочисленным фальсификациям и манипуляциям.

Но время идёт, и всё меняется. Человечество эволюционировало до такой степени, что способно с помощью технологических новшеств буквально творить будущее и исключить влияние человеческого фактора, сводя к минимуму его деструктивное воздействие.

О новых трендах развития современного общества и о преимуществах блокчейн-платформы CROWDWIZ мы поговорим с её создателем и учредителем IT-компании Александром Малиновским.

– Технологию блокчейн внедряет всё больше стран в разные сферы деятельности, в том числе на государственном уровне, ведь это удобный, экологичный и честный способ хранения и использования информации. Созданная силами вашей компании блокчейн-платформа CROWDWIZ также постепенно меняет сложившиеся обычаи делового оборота, заставляя по-новому взглянуть на уже знакомые явления. Как вам это удаётся?

– Компания CROWDWIZ создала на своей блокчейн-платформе обширный набор инструментов, позволяющих зарабатывать абсолютно каждому пользователю, а грамотно подобранная линейка как финансовых, так и других продуктов на бизнес-платформе удивит не только своим разнообразием, но и способом их реализации. Ещё никогда история человечества не знала такой степени доверия к операциям по обращению на рынке денег, товаров и услуг. То, как люди относятся к происходящему вокруг, степень их защищённости и уверенности в том, что система не поглотит их, не рухнет и не исчезнет, не будет зависеть от воли конкретных лиц, транснациональных корпораций и правительств – все эти вопросы способно закрыть внедрение технологии блокчейн.

Действительно, благодаря применению технологии блокчейн привычные нам вещи обрели новое свойство и качество. И это неудивительно, ведь характерными чертами технологии распределённого реестра являются прозрачность, анонимность, отсутствие посредников, исключение влияния человеческого фактора, снижение стоимости транзакций и их высокая скорость, что позволяет экономить как время, так и деньги, а это уже новая реальность, не заметить которую невозможно.

– Какие страны, по вашему мнению, успешно внедрили эту технологию – страны, с которых нам стоит брать пример?

– Примеров мировой практики успешного применения технологии на сегодняшний день огромное количество, и с каждым днём их число только увеличивается. Блокчейн-технологии уже внедрили крупнейшие банки – JPMorgan и Deutsche Bank, в Грузии весь реестр земельного имущества переведён на блокчейн, так что подделка документов теперь невозможно. Один из самых комплексных подходов анонсировали

власти Дубая, где уже к 2021 году половина государственных контрактов на федеральном уровне будет осуществляться посредством технологии блокчейн. Планируется полностью отказаться от бумажного документооборота. Это позволит Дубаю ежегодно экономить порядка 1,5 млрд \$, спасти 130 000 деревьев и освободить 40 часов в год работникам. Эти примеры можно перечислять до бесконечности, но тенденция прослеживается достаточно чётко – роль внедрения технологии распределённого реестра в бизнес-процессы и народное пользование невозможно переоценить.

– Какова польза для обычного человека от внедрения технологии блокчейн?

– Судите сами: чем меньше бумажной волокиты и бюрократии, тем больше свободного времени остаётся для самореализации, семьи, спорта, хобби, полноценного сна в конце концов! А чем меньше посредников в лице банков при осуществлении переводов и оплаты услуг нотариусов, тем больше свободных средств остаётся, которые можно направить в нужное русло: например, чтобы путешествовать с семьёй, или улучшить жилищные условия, или дать достойное образование детям. Это экономия наших с вами ресурсов, которые мы можем обратить во благо себе и своей семье.

– Есть ли на платформе CROWDWIZ направление, к которому вы питаете особые чувства и за которое испытываете особую гордость?

– Как бы мне не хотелось выделять что-то особенное, ведь я всей душой болею за все направления развития платформы... Но один продукт точно заслуживает особого внимания – это наша собственная децентрализованная биржа, которая полностью соответствует мировым стандартам, является предметом нашей особой гордости и достойным конкурентом мирового масштаба. Это очень серьёзный и в то же время простой для понимания продукт, а начать зарабатывать на бирже может каждый, было бы желание.

– Александр, предпринимает ли компания меры по защите пользователей блокчейн-платформы и какие?

– Защита персональных данных в эпоху киберпреступности стала очень актуальной темой, и эту задачу технология блокчейн решает наилучшим образом: мы не собираем

никаких персональных данных пользователей ни при регистрации, ни при дальнейших операциях.

Использование технологии распределённого реестра позволяет пользователям быть уверенными в защищённости своих денежных средств на платформе, обеспечивает полную прозрачность транзакций, ведь все они записываются в цепочки блоков навечно: изменить, удалить или утратить введённые однажды данные технически невозможно.

– Какие возможности предоставляет бизнес-платформа своим пользователям?

– Проект CROWDWIZ позволяет зарабатывать широкому кругу лиц в эпоху новых экономических отношений, когда роботы, машины и искусственный интеллект всё больше заменяют человеческий труд, оттесняя его в небытие. На успешность функционирования платформы никак не влияет разразившийся по всему миру экономический кризис. Вера в старую систему серьёзно пошатнулась, и в такие моменты крайне важно понять и принять, что именно новые технологии помогают пересмотреть наше отношение на всё происходящее вокруг и сформировать то самое будущее, в котором доверие станет основой взаимодействия людей между собой и сложившейся вокруг них экосистемы.

Помимо возможности зарабатывать, миссия и философия компании подразумевает также популяризацию и внедрение технологии блокчейн как в бизнес, так и в народное пользование. На сегодняшний день тысячи людей по всему миру пользуются услугами платформы, зарабатывают вместе с нами, и территориальный признак тут не имеет никакого значения. Всё, что вам нужно – это телефон и интернет.

– Возможно ли среднестатистическому человеку научиться пользоваться функционалом блокчейн-платформы и начать зарабатывать?

– Я чётко понимаю, что не всегда легко разобраться и начать пользоваться чем-то новым, и этот момент мы тщательно продумали: в проекте развита система наставничества, партнёры проекта регулярно проводят обучающие мероприятия, презентации, встречи, общение онлайн.

Мы обучаем людей, помогая обычным пользователям разобраться в тонкостях взаимо-

действия человека и технологий, прикладываем максимум усилий для того, чтобы научить людей использовать новые технологии себе во благо. Очень важно дать людям не просто готовые решения, а научить пользоваться современными доходными инструментами, чтобы каждый самостоятельно смог пропорционально вложенным усилиям зарабатывать столько, сколько он того пожелает.

– Какие проблемы способна решить технология блокчейн?

– На стыке тысячелетий человечество столкнулось с очень серьёзными последствиями бурного индустриального развития – проблемами экологии. Всё увеличивающееся влияние антропогенного фактора – опасная угроза для всего живого на планете. Технология блокчейн позволяет полностью перейти на цифровой документооборот, исключив тем самым потребление бумажных носителей. Если мы продолжим эксплуатировать природные ресурсы в таких угрожающих масштабах, природа-мать даст нам отпор, а шутки с ней очень плохи, задумайтесь об этом.

За счёт честности и открытости технология способна также предотвратить коррупцию. Блокчейн-технологии имеют мировое будущее. Выход из кризиса найден!

– Есть ли на блокчейн-платформе, помимо инструментов для заработка, социально значимые направления деятельности?

– На платформе CROWDWIZ при поддержке властей реализован социально зна-

чимый проект – жилищный накопительный кооператив «Альтернатива», позволяющий приобрести жильё в рассрочку на срок до 10 лет под 0% годовых. Экономические выгоды потребителя, получающего беспроцентную рассрочку вместо переплаты от 150-300% по банковской ипотеке, налицо, но мы предлагаем нечто большее: безупречную репутацию жилищного накопительного кооператива и безоговорочную уверенность в том, что жильё найдёт своих хозяев и счастливых людей будет становиться всё больше.

Интеграция жилищного накопительного кооператива на блокчейн-платформе гарантирует всем членам кооператива прозрачность абсолютно всех операций, как финансовых, так и хозяйственных, связанных с перемещением материальных ценностей и регистрацией прав на них. Дополнительным гарантом выступает Центральный банк, который является надзорным и контролирующим органом, таким образом, потребитель находится под всеобъемлющей защитой.

Помимо материального благополучия наших партнёров, мы также заботимся об их здоровье, помогая им тогда, когда без посторонней помощи не обойтись. Благотворительность – часть наших повседневных забот. За историю существования проекта мы помогли справиться с тяжёлыми заболеваниями как нуждающимся в поддержке детям и животным, так и нашим партнёрам, оплатив им дорогостоящее лечение. Слава богу, они снова с нами и радуются жизни, и это большое счастье как для них, так и для

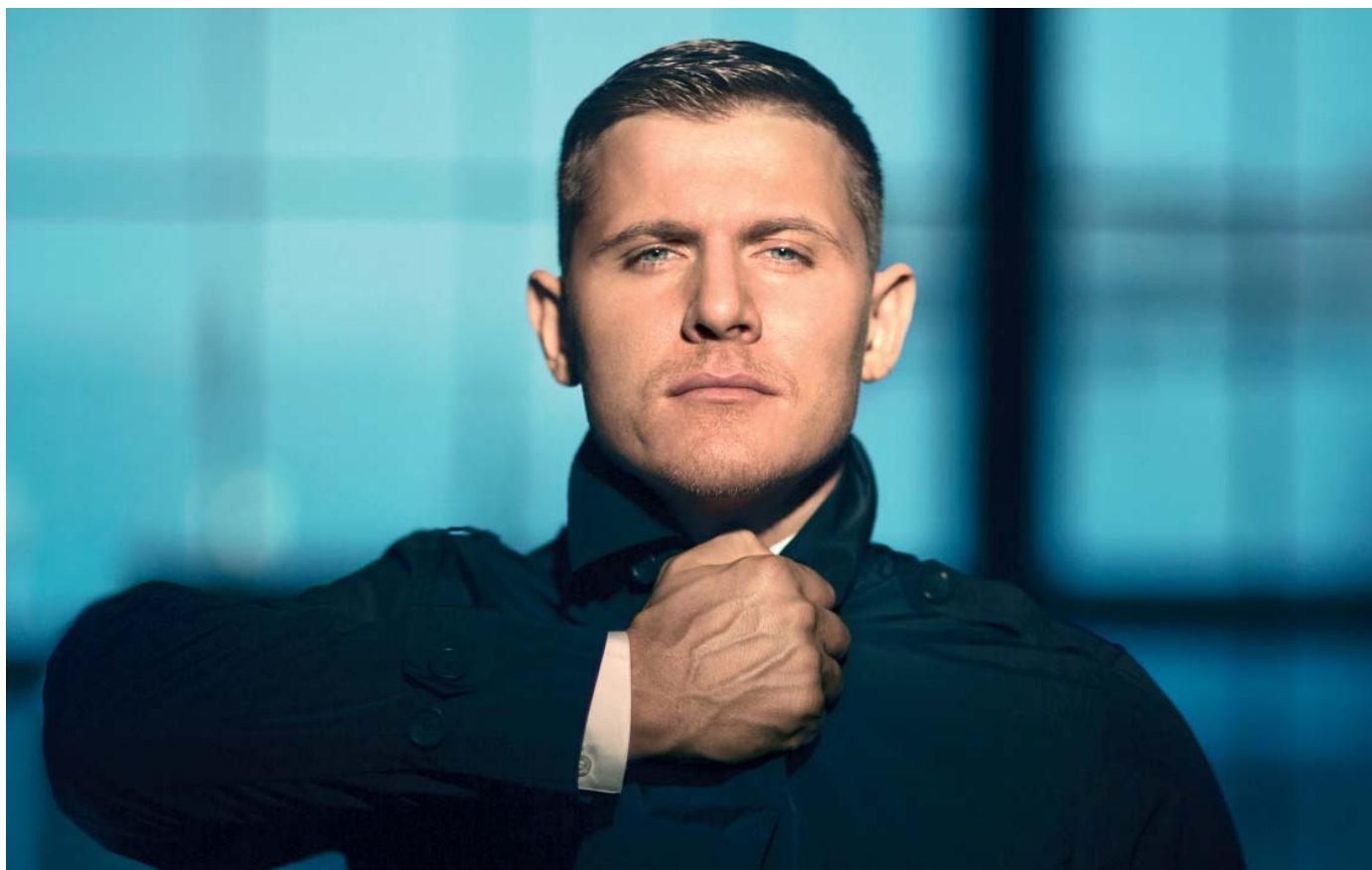
нас. Но на этом мы не остановимся. Пользователи блокчейн-платформы CROWDWIZ совсем скоро станут участниками программы страховой защиты и системы кредитования – их разработка уже идёт полным ходом.

– Удивительно, как много всего обретают люди, становясь пользователями блокчейн-платформы CROWDWIZ, и всё это в одном блокчейн-пространстве!

– Вся сила в самом сообществе, в сплочённости людей! Становясь пользователем платформы, вы становитесь частью сообщества CROWDWIZ! Вы будете услышаны в сложных жизненных ситуациях, получите необходимую помощь, возможность развиваться, обучаться новому, зарабатывать, несмотря на кризисы и потрясения! Мы помогаем партнёрам справляться с жизненными трудностями, проблемами со здоровьем, а за особый вклад в развитие компании поощряем экзотическими путешествиями и денежными премиями – приятный бонус, не правда ли?

Да, и согласитесь, что ощущение защищённости не менее важно, чем деньги! А их синергия – мощная сила, позволяющая проекту масштабироваться и показывать невероятные финансовые результаты.

Проект CROWDWIZ – не только про деньги и технологии. Это не только суперсовременная блокчейн-платформа с набором инструментов для получения дохода, но и целое сообщество единомышленников, людей осознанных, открытых ко всему новому и прогрессивному, объединённых одной целью – стремлением к процветанию во всём его многообразии!





Founder
of the CROWDWIZ
Blockchain platform
ALEKSANDR MALINOVSKI:



THE WAY OUT OF THE CRISIS
HAS BEEN FOUND!



New technologies are called upon to change the world around us, improving it, unless there comes only one solely “but”: the human factor influence. Very often, people are driven by greed and an irresistible desire to break the laws with impunity, while selfishness and the pursuit of personal interests lead to numerous falsifications and manipulations. But time goes on and everything changes. Humanity has evolved to such an extent that it is capable of literally creating the future with the help of technological innovations and eliminating the influence of the human factor, minimizing its destructive impact.

We talk about new trends in the modern society development and the advantages of the CROWDWIZ blockchain platform with its founder and founder of the IT company Aleksandr Malinovskii.

– Blockchain technology is being introduced by more and more countries in various fields of activity, including at the state level, because it is a convenient, environmentally friendly and honest way to store and use information. The CROWDWIZ blockchain platform created by your company is also gradually changing the prevailing business practices, forcing a new look at familiar phenomena. How do you do it?

– The CROWDWIZ company has created on its blockchain platform an impressive set of tools allowing absolutely every user to earn money, and a cleverly selected line of both financial and other products on the business platform will impress not only with its diversity, but also with the way it is implemented. The history of mankind has never known such a confidence in operations of money, goods and services circulation on the market. How people feel about what is happening around them, how secure they are and how confident they are that the system will not engulf them, will not collapse or disappear, will not depend on the commitment of specific individuals, multinational corporations and governments – all these issues can be closed by the introduction of blockchain technology.

Thanks to the use of blockchain technology, things familiar to us have acquired a new property and quality. And this is not surprising, because the characteristic features of distributed registry technology are transparency, anonymity, the absence of intermediaries, the exclusion of the human factor, the reduction in transaction costs and their high speed, which saves both time and money, and this is a new reality, which is impossible not to notice.

– Which countries, in your opinion, have successfully implemented this technology – countries from which we should take an example?

– There are a lot of examples of successful application of technology in the world practice today. Their number increases every day. The largest banks, JPMorgan and Deutsche Bank, have already implemented blockchain technologies. In Georgia, the entire register of land property has been transferred to the blockchain, so it is now impossible to forge documents. One of the most comprehensive approaches was

announced by the Dubai authorities, where by 2021 half of the state contracts at the federal level will be implemented through blockchain technology. It is planned to completely refuse from paper document circulation. This will allow Dubai to save about \$1.5 billion annually, save 130,000 trees and free up 40 hours for employees per year. These examples can be enumerated endlessly, but the trend is quite clear – the role of implementing distributed registry technology into business processes and public use cannot be overestimated.

– What is the benefit for an ordinary person from the blockchain technology?

– Judge for yourself: the less paperwork and bureaucracy, the more time remains for self-fulfillment, family, sport, hobby, good sleep after all! The fewer intermediaries represented by banks in the process of making transfers and paying for notary services, the more free resources are left, which can be steered on the right course, for example, traveling with the family, or to improve living conditions, to give good education to children – these are savings of our resources, which we can use for the benefit for ourselves and our family.

– Is there a direction on the CROWDWIZ platform which you feel particularly proud of and for which you have special passion?

– I wouldn't like to single out something special because I wholeheartedly support all directions of the platform's development... But one product definitely deserves special attention: our own decentralized exchange, which is fully compliant with international standards, is the subject of our special pride and a global scale competitor. It is a very significant and at the same time easy to understand product, anyone can start earning on the exchange, if they want.

– Mr. Malinovskiy, does the company take measures to protect users of the blockchain platform? What are they?

– Personal data protection has become a very relevant topic in the age of cybercrime, and blockchain technology solves this problem in the best way possible – we do not collect any personal data from users either during registration or during further operations.

The use of the distributed registry technology allows users to be confident in the safety of their money on the platform, provides full transparency of transactions, because all of them are written into chains of blocks forever: it is technically impossible to change, delete or lose once entered data.

– What opportunities does the business platform provide for its users?

– The CROWDWIZ project allows a wide range of people to earn money in the age of new economic relations, when robots, machines and artificial intelligence increasingly replace human labor, pushing it into oblivion. The success of the platform is not affected by the economic crisis that has erupted all over the world. Faith in the old system has been seriously challenged, and at such moments, it is important to understand and accept that it is the new technologies that can reconsider our perception of what is happening around us and form the very future in which trust will be the basis of human interaction with each other and the ecosystem around them.

In addition to the opportunity to earn money, the mission and philosophy of the company also include the popularization and introduction of blockchain technology, both in business and in public use. To date, thousands of people worldwide use the platform, earn money, and the geography does not matter. All you need is the phone and internet.

– Is it possible for the average person to learn how to use the functionality of the blockchain platform and start making money?

– I clearly understand that it is not always easy to understand and start using something new, and we carefully thought out this moment: the project has developed a mentoring system, project partners regularly conduct training events, presentations, meetings, and communicate online.

We train people, helping ordinary users understand the intricacies of human-technology interaction, and make every effort to teach people how to use new technologies for their own benefit. It is very important to give people not just ready-made solutions, but to teach them how to use modern income-generating tools so that



each person can earn as much as he wants in proportion to his efforts.

- What problems can be solved by blockchain technology?

- The humanity has faced at the crossroads of millenniums the consequences of rapid industrial development – the problems of ecology – which are now a very serious problem. The increasing influence of anthropogenic factor is a dangerous threat to all the life on the planet. Blockchain technology makes it possible to switch to digital document circulation, thus eliminating the consumption of paper. If we continue to exploit natural resources on such an alarming scale, Mother Nature will rebuff us. It is not to be trifled with, consider this.

Thanks to honesty and openness, technology can prevent corruption as well. Blockchain technology has a world future. A way out of the crisis has been found!

- Is there any socially significant areas of activity on the blockchain platform, in addition to tools for making money?

- A socially important project has been implemented on the CROWDWIZ platform with the support of the government – the pro-housing savings cooperative “Alternative”, which allows buying accommodation in installments for up to 10 years at 0% per annum. The economic benefits of a consumer

receiving an interest-free installment plan instead of overpaying from 150-300% on a bank mortgage are obvious, but we offer something more: an impeccable reputation of a pro-housing savings cooperative and unconditional confidence that housing will find its owners and there will be more happy people.

The integration of the pro-housing savings cooperative on the blockchain platform guarantees all members of the cooperative the transparency of absolutely all operations, both financial and business, related to the transfer of wealth and registration of rights to them. An additional guarantor is the Central Bank, which is a supervisory and controlling body, so that the consumer is under comprehensive protection.

In addition to the material well-being of our partners, we also take care of their health, supporting them when it is impossible to do without help. Charity is part of our daily concerns. Throughout the history of the project, we have helped both children and animals needing assistance and our partners to cope with serious diseases by paying for expensive treatment. Thank God they are with us again and enjoy life, and this is a great happiness both for them and for us. But we will not stop there. Users of the CROWDWIZ blockchain platform will soon become participants of the insurance protection program and the credit system –

the development of these programs is already in full swing.

- It's exciting how much people gain by becoming users of the CROWDWIZ blockchain platform, all in one blockchain space!

- The power is all about community itself, about human unity! By becoming a user of the platform, you become a part of the CROWDWIZ community! You will be heard in difficult life situations, you will get the necessary help, the opportunity to develop, learn new things, earn despite crises and shocks! We help our partners to cope with difficulties in life, health problems, and we also reward people with exotic trips and cash bonuses for their special contribution to the development of the company – a pleasant bonus, isn't it?

I think you should agree that the feeling of security is just as important as money! And their synergy is a powerful force that allows the project to scale up and show incredible financial results.

The CROWDWIZ project is not just about money and technology. It is not only a super modern blockchain platform with a set of tools for earning income, but also a community of like-minded people, conscious people, open to new opportunities and progress, united by one goal – the aspiration to prosperity in all its diversity!

«Деревья какао происходят из рая, — считали майя и ацтеки, — поэтому их плоды дают силу и радость тому, кто их вкушает». И если насчёт райского происхождения современные учёные поспорили бы с древними индейцами, то о способности шоколада быстро пополнять энергетический баланс и стимулировать выработку «гормонов счастья» написано множество научных трудов. Однако современных потребителей давно уже радуют не только химический состав, но и, так сказать, «формы подачи» шоколада. Умения шоколатье давно уже признаны не только прикладным, но и высоким искусством. Всемирно известные «скульпторы по шоколаду» Д. Виктор, Ф. Мелле, М. Дела Веккья, К. Кавалларо, П. В. Грегори создают неповторимые произведения искусства, выставляющиеся в музеях или арт-галереях. А началось всё в 1819 году, когда швейцарец Франсуа-Луи Кайе с помощью пресса изготовил первую шоколадную плитку. Формой первого твёрдого шоколада стал слиток, ведь ценилась сладость на вес золота. Шоколадные же фигурки изобрёл в 1839 году немец Штольверк, используя деревянные пряничные доски. Спустя всего год шоколадная фабрика Verwaerts в Бельгии начала выпускать фигурный шоколад — зверюшек, птичек, пасхальные яйца. В России зачинателем традиции стал купец Абрикосов на своей московской кондитерской фабрике. Помимо плиток и конфет покупатели могли приобрести изящные шоколадные фигурки в виде зайчиков, уток и Деда Морозов. Но, конечно, Алексею Ивановичу и присниться не могло разнообразие, предлагаемое нам ныне продолжателем лучших отечественных традиций — группой компаний «Конфаэль». Не зря среди наград компании есть даже премия «Овация» в номинации «За создание нового направления в искусстве»! «Конфаэль» предлагает сладкие подарки на все случаи жизни, праздники, на любой вкус, возраст и кошелек! Здесь и VIP-варианты, включая портреты шоколадом и уникальные скульптуры из него, и фигурки поменьше, но не менее интересные (и вкусные): от путти из белого шоколада до моделей модных авто. Есть шоколадные открытки, телеграммы, раскраски и даже пикантные подарки 18+. А также сладости для здоровья, конфеты ручной работы... Всей шоколадной роскоши и не перечислишь! С председателем совета директоров ГК «Конфаэль» Ириной Эльдархановой мы побеседовали.



Ирина ЭЛЬДАРХАНОВА:



**ЗНАТОКИ ШОКОЛАДА
ВЫБИРАЮТ
«КОНФАЭЛЬ»!**



– Ирина Борисовна, ваша компания хорошо известна на российском рынке производителей шоколада. Какие её достижения вы считаете самыми главными на данный момент?

– Все компании измеряют свои достижения в количественных показателях – объёме выпускаемой продукции, суммах прибыли и так далее. Для нас это тоже важно, но главной своей победой мы считаем завоевание безграничного доверия и формирование привязанности к «Конфаэль» даже у самых придирчивых и статусных покупателей. Сегодня «Конфаэль» едва ли не единственная известная компания в России, выпускающая продукцию только из настоящего шоколада, содержащего исключительно традиционные для этого продукта ингредиенты: какао-масло, какао тёртое, сахар, полезный для здоровья эмульгатор лецитин; а в молочном и белом шоколаде, кроме этого, присутствует сухое молоко. И никаких заменителей или эквивалентов какао-масла, широко применяющихся сегодня даже авторитетными брендами ради снижения себестоимости продукта. Также мы не используем какао-порошок (по сути, толчёный жмых) вместо измельчённых какао-бобов (какао тёртое) – качественного, вкусного, ароматного продукта. Наши постоянные покупатели остаются с нами, так как хорошо понимают разницу между настоящим шоколадом и его подобием – «шоколад содержащими» продуктами. Люди, заботящиеся о своём здоровье и благополучии своих близких, желающие получить настоящее удовольствие от сладостей, словом – знатоки, выбирают настоящий шоколад «Конфаэль» для себя и в подарок. Эти конфеты, мармелад, шоколадные фигуры и плитки можно смело включать в детское меню. Ещё одно наше достижение в том, что «Конфаэль» создала в России большую новую нишу для кондитеров: необычные шоколадные подарки, в том числе категорий VIP и суперVIP, для людей, которых трудно чем-либо удивить. До «Конфаэль» сладким подарком был просто сам шоколад – плитка или коробка конфет. «Конфаэль» придумала абсолютно новые ассортиментные группы: шоколадные телеграммы и открытки, конфеты ручной работы, сезонные коллекции подарков и многое другое – необычное, оригинальное, красивое и вкусное. И самое главное, «Конфаэль» задала планку высочайшего уровня креатива и дизайна для целой новой отрасли. Мы постоянно совершенствуемся, делая акцент на качестве во всём – от состава сладостей до эстетичного вида самих шоколадных изделий и оригинальной индивидуализированной подарочной упаковки. Конечно, нам не нравится, что наши идеи активно копируют десятки компаний. Но таким образом нас безоговорочно признают законодателем моды в отрасли и её безусловным лидером.



– Учитывая сложившуюся ситуацию в России и в мире, что-то новое появилось в вашем ассортименте?

– Уже более 10 лет компания «Конфаэль» выпускает полезные для здоровья продукты. «Лакомства для здоровья» представлены сегодня не только в интернет-магазине компании, но и в аптечных сетях. В этом направлении у компании есть огромный опыт, знания и сами полезные продукты, которые давно разработаны с учётом защиты иммунитета.

Ответом компании на вызов, предъявленный нам всем пандемией коронавируса, стали 5 иммунных коктейлей, которые были ранее созданы малой партией для собственников и сотрудников фабрики, а теперь предложены широкому кругу потребителей.

Три из них – сладкие кисельные, два по консистенции представляют собой суп-пюре. Для приготовления полезного и вкусного киселя или супа необходимо просто залить содержимое пакета 150 мл горячей воды и перемешать.

Сахар в составе сладких иммунных коктейлей «Конфаэль» заменён эритритом



с удовольствием пьют взрослые и дети, наслаждаясь вкусом и повышая устойчивость к любым микробным агентам.

Витамин D3 легкоусвояемой формы в профилактической дозе добавлен в каждый коктейль, так как, по данным медицинской статистики, от его недостатка в весенний период страдает иммунитет практически каждого жителя России. Другие важные для иммунитета витамины и минералы присутствуют в коктейлях благодаря тому, что ими богаты натуральные ингредиенты.

Важный момент: в связи с напряжённой эпидемиологической обстановкой компания «Конфаэль» обеспечивает бесконтактную доставку. Не выходя из дома, можно заказать иммунные коктейли в интернет-магазине фабрики и в ближайшее время обнаружить аккуратно упакованный заказ у своей входной двери.

– Насколько широко ведётся взаимодействие с зарубежными заказчиками и партнёрами?

– Сегодня «Конфаэль» не входит в число крупных экспортёров и в основном поставляет свою продукцию в страны, где по франшизе открыты шоколадные бутики

отдающим предпочтение по-настоящему качественным кондитерским изделиям в великолепном подарочном оформлении. Всё, что вы желали повторить, – в одном красочном каталоге! Наша компания умеет сочетать верность традициям и стремление к инновациям, и поэтому даже те, кто пристально следил за нашим развитием все эти годы, обнаружат в каталоге целый ряд восхитительных новинок:

- «**ФРАНЦУЗСКИЙ СТИЛЬ**» – утончённая коллекция, вдохновлённая Провансом;
- «**ЛЕБЕДИНОЕ ОЗЕРО**» – символ русского балета и театрального закулисья;
- «**КАРМЕН**» – история прекрасной и непокорной цыганки в шоколадных шедеврах;
- «**ИТАЛЬЯНСКИЙ ШИК**» – щедрая россыпь сладких презентов, декорированная орнаментами в духе Ренессанса;
- «**ЗАВОРАЖИВАЮЩАЯ КРАСОТА**» – сказочная феерия ярких принтов на основе узора пейсли;
- «**КРУЖЕВНАЯ ПОЭЗИЯ**» – невинное очарование полевых цветов и белоснежных вологодских кружев на небесно-голубом фоне;
- «**ВЕТЕР СТРАНСТВИЙ**» И «**ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ**» – две стильные коллекции, адресованные сильной половине человечества.

В каталог включён раздел «Конфеты ручной работы», в котором можно внимательно рассмотреть внешний вид каждого изделия, увидеть его в разрезе и ознакомиться с описанием рецептуры. Рядом с привычными для поклонников «Конфаэль» шоколадными открытками представлены живописные шоколадные картины, создаваемые вручную художниками-шоколатье на основе растительных пигментов и настоящего белого шоколада. А к традиционному горькому, молочному и белому шоколаду добавились экзотический зелёный (с чаем матча), оранжевый (с манго) и сиреневый (с лавандой).

www.confael.ru

Подготовила Елена Александрова



– самым безопасным и низкокалорийным подсластителем натурального происхождения, который выбирают для себя диабетики и спортсмены, строго следящие за своим питанием.

Основные компоненты сладких коктейлей – облепиха, куркума, имбирь, гибискус и эхинацея – растения, рекомендуемые для укрепления иммунитета и натуропатами, и представителями официальной медицины. В суповых иммунных коктейлях доминируют имбирь, куркума и перец чили.

Кроме этого, в каждом составе присутствует целый ряд вкусных натуральных продуктов, наделённых мощными биостимулирующими свойствами. Иммунные коктейли

компании. Также мы выполняем заказы зарубежных компаний на изготовление подарков представительского назначения. Но у нас большие планы! Пока все в самом начале, но мы работаем в этом направлении.

– Расскажите, пожалуйста, о каталоге «Конфаэль», а также о новой коллекции весна-лето 2020 года.

– Выход каталога приурочен к 20-летию компании. В него вошли обновлённые коллекции из числа ставших бестселлерами за всё время существования бренда. Это собрание наиболее популярных дизайнерских решений – своего рода подарок модного дома «Конфаэль» клиентам компании,





IRINA ELDARKHANOVA:

“ CHOCOLATE EXPERTS CHOOSE CONFANEL! ”

“Cocoa trees came from paradise,” said the Mayans and Aztecs, “so their fruits give strength and joy to those who eat them.” Though modern scientists would argue with the ancient Indians about heaven, there are many scientific works about the power of chocolate to replenish the energy balance and stimulate the “hormones of happiness”.

As for the modern consumers, they enjoy not only the chemical composition, but also, “forms of serving” of chocolate. Art of a chocolatier is recognized not only as applied, but also as a high art. World famous “chocolate sculptors” D. Victor, F. Melle, M. Dela Vecchia, C. Cavallaro, P. Gregory created unique works of art exhibited in museums and art galleries.

It all started in 1819, when the first Swiss producer of chocolate François-Louis Cailler made the first chocolate bar with the help of a press. The shape of the first solid chocolate was an ingot, emphasizing its worth in gold. The chocolate figures were invented in 1839 by German Stollwerk who used wooden gingerbread boards. Only a year later the Berwaerts chocolate factory in Belgium began

to produce figured chocolate - animals, birds, Easter eggs. In Russia, the pioneer of the tradition was the merchant Abrikosov, who made chocolate in his confectionery in Moscow. In addition to bars and sweets, customers could buy elegant chocolate figures in the form of bunnies, ducks and Grandpa Frost (Russian Santa Claus).

But, of course, Mr. Abrikosov could not even dream about the variety, offered by the successor of the best national traditions - the Confael group of companies. Among its awards there is even the “Ovation” prize in the nomination “For creation of a new direction in art”!

Confael offers sweet gifts for every taste, age and budget; for all possible occasions and holidays! There are VIP-variants, such as portraits made of chocolate and unique sculptures, and smaller but no less interesting (and tasty) figures: from white chocolate putti to fashionable car models. There are chocolate cards, telegrams, colourings and even spicy 18+ gifts. And also health sweets, handmade sweets... It's hard to list all the chocolate luxury! We talked to Irina Eldarkhanova, Chairman of the Directors Board, Confael.



– Ms. Eldarkhanova, your company is well known on the Russian market of chocolate producers. Which of its achievements do you consider the most important at the moment?

– All companies measure their achievements in quantitative terms – the volume of output, profit margins, and so on. This is also important for us, but we believe that our main victory is to gain unlimited trust and the increasing affection for Confael even among the most sophisticated and status buyers.

Today, Confael is almost the only well-known company in Russia that produces products only from real chocolate that contains exclusively traditional for this product ingredients: cocoa butter, cocoa mass, sugar and emulsifier lecithin, which is good for health. As for milk and white chocolate, they also additionally contain milk powder. There are no substitutes or equivalents for cocoa butter that are widely used today even by reputable brands in order to reduce the cost of the product. Also, we do not use cocoa powder instead of crushed cocoa beans (cocoa mass) – a high-quality, tasty, aromatic product. Our regular customers stay with us, as they perfectly understand the difference between real chocolate and its mimicry – “chocolate-containing” products. People who care about their health and wellbeing of their nearest and dearest, who want to take delight in real chocolate, choose real Confael chocolate both for themselves and as

a gift. These sweets, marmalades, chocolate figures and chocolate bars can be safely included in the children's menu. Another our achievement is that Confael has created a big new niche for confectioners in Russia: unusual chocolate gifts – including VIP and super-VIP categories for people who are hard to surprise with anything. Earlier before Confael initiative, a chocolate itself (a bar or a box of chocolates) could be considered to be a sweet gift. Confael came up with whole brand new assortment groups: chocolate telegrams and greeting cards, handmade sweets, seasonal gift collections and much more – unusual, original, beautiful and tasty.

And the most important thing about that is that Confael has posed a high threshold of creativity and design for the whole new industry. We constantly strive to improve ourselves, focusing on quality of everything, starting from the ingredients and ending with

the aesthetic appearance of the chocolate products and the original individualized gift wrapping. Of course, we are not very happy about the fact that dozens of companies actively copy our ideas. But in this way, we are unconditionally recognized as the trend setter of the industry, and its undisputed leader.

– Given into account the current situation in Russia and in the world, have you got something new in your assortment?

– For more than 10 years, Confael has been producing healthy products. “Goodies for health” are presented today not only in the online store of the company, but also in pharmacy chains. The company has vast experience, knowledge in this direction and useful products, which have long been developed taking into account the immunity protection.

The response of our company to the challenge posed by the coronavirus pandemic are 5 immune cocktails, which were previously created by a small party for the owners and employees of the company, and now they are offered to a wide range of consumers.

Three of them are sweet and jelly, two consist of soup puree. To prepare a healthy and tasty jelly or soup, you just need to fill the contents of the package with 150 ml of hot water and mix.

Sugar in the composition of the Confael sweet immune cocktails is replaced by erythritol – the safest and lowest-calorie sweetener of natural



origin, which is chosen by diabetics and athletes who strictly follow their diet.

The main components of sweet cocktails – sea buckthorn, turmeric, ginger, hibiscus and coneflower – are plants recommended for immunity strengthening by both naturopaths and representatives of official medicine. Soup immune cocktails are dominated by ginger, turmeric and chilli pepper.

In addition, each composition contains a number of delicious natural products endowed with powerful biostimulating properties. Immune cocktails are enjoyed by adults and children, delighting in the taste and increasing resistance to any microbial agents.

The prophylactic dose of Vitamin D3 in easily digestible form is added to each cocktail, because, according to medical statistics, its deficiency in the spring period affects the immunity of almost every resident of Russia. Other important for immunity vitamins and minerals are present in cocktails due to the fact that they are rich in natural ingredients.

The important thing is that due to the tense epidemiological situation, Confael provides contact-free delivery. Without leaving your home, you can order immune cocktails online and soon find carefully packaged order at your entrance door.

– *How wide is the international interaction with customers and partners?*

– Confael is not one of the major exporters at present and mostly supplies its products to the countries where the chocolate boutiques of the company are opened under the franchise. We also fulfill orders of foreign companies for production of representative gifts. We have big plans! Everything just begins, and we work in this direction.

– *Could you please tell us about the Confael catalog and about the new spring-summer 2020 collection?*

– The publication of the catalogue is dedicated to the 20th anniversary of the company. It includes updated collections



which have become bestsellers since the brand foundation. This is a collection of the most popular design solutions – a kind of gift from Confael to the customers who prefer really high quality confectionery in a magnificent gift design. Everything you wished to repeat – in one colorful catalogue! Our company knows how to combine loyalty to tradition and desire for innovation, therefore, even those who closely followed our development all these years, will find a number of delightful novelties in the catalog:

- **FRENCH STYLE** is a sophisticated collection inspired by Provence;
- **SWAN LAKE** is a symbol of Russian ballet and theatrical backstage;
- **CARMEN** is the story of a beautiful and rebellious gypsy in chocolate masterpieces;
- **ITALIAN CHIC** is a generous collection of sweet presents, decorated with patterns in the spirit of the Renaissance;
- **CHARMING BEAUTY** is a fairy-tale variety of bright paisley prints;
- **LACE POETRY** is the innocent charm of wildflowers and snow-white Vologda lace against the celestial blue background;
- **THE WIND OF JOURNEY** and The Closed Club are two elegant collections addressed to the mighty men.



The catalogue includes the Handmade Candy section, which allows you to look closely at the look of each item, see it in a cut and get acquainted with the recipe. Next to the familiar Confael chocolate cards, there are picturesque chocolate paintings created by hand-crafted chocolatier artists created on the basis of plant pigments and real white chocolate. Traditional bitter, milk and white chocolates are accompanied by exotic sorts of such colours as green (with matcha tea), orange (with mango) and lilac (with lavender).

www.confael.ru

Соединяем науку и практику

- ведущий производитель средств защиты растений
- свыше 135 позиций в ассортименте
- уникальный научный центр по разработке препаратов
- инновационные формуляции, признанные на международном уровне
- собственный селекционно-генетический центр по семеноводству с.-х. культур
- комплексное агросопровождение
- более 40 представительств в России, странах СНГ и зарубежье

АО «Щелково Агрохим»

www.betaren.ru



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ

Реклама



РоссельхозБанк

от 0 руб.
в месяц

Тарифные планы расчётно-кассового обслуживания для начинающего бизнеса

Звонок по России бесплатный

8 800 100-0-100 | www.rshb.ru

Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк».
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 (бессрочная). Реклама.



Торгово-
промышленная
палата
Российской
Федерации

BDM business
DIALOG
MEDIA

RBC

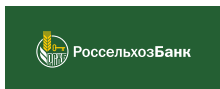
Russian Business Guide

Ночи года 2020



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР

Официальные партнёры:



Информационные партнёры:

