

Business DIALOG Media

#27/118 ноябрь 2020

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru



ENG + РУС



**ПОБЕДИТЕЛИ
ПРЕМИИ
BUSINESS
WOMEN.LIFE.
FAMILY**

ОЛЬГА ЗАСЕЕВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КЛОВЕРМЕД»

**«КОГДА КОМПАНИЮ ВОЗГЛАВЛЯЕТ ЛИДЕР,
ОНА И САМА СТАНОВИТСЯ ЛИДЕРОМ!»**

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 27/118 Ноябрь 2020

Подписано в печать 17.11.2020 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 27/118 November 2020

Passed for printing on 17.11. 2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

3

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «BUSINESS-WOMEN. LIFE.FAMILY»

THE WINNERS OF THE BUSINESS-WOMEN. LIFE. FAMILY AWARD

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

6

ОЛЬГА ЗАСЕЕВА, «КЛОВЕРМЕД»: «КОГДА КОМПАНИЮ ВОЗГЛАВЛЯЕТ ЛИДЕР, ОНА И САМА СТАНОВИТСЯ ЛИДЕРОМ!»

OLGA ZASEEVA, CLOVERMED: "WHEN A COMPANY IS HEADED BY A LEADER, IT BECOMES A LEADER IT SELF"

ИНДЕКС КАЧЕСТВА QUALITY INDEX

12

КРИСТИНА ЗАРУБИНА: «ТЕХНОПАРК, КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ И СОЗДАНИЯ ОПРЕДЕЛЁННОЙ СРЕДЫ, ТРЕБУЕТ ЛЮБОВЯТОЧНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ ПОСТОЯННО ОБУЧАТЬСЯ»

KRISTINA ZARUBINA: "TECHNOPARK, AS A PLATFORM FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIONS AND CREATION OF A CERTAIN ENVIRONMENT, REQUIRES CURIOSITY AND DESIRE TO LEARN CONSTANTLY"

14

АЛИНА МАНИНА, ALLIANCE LEGAL CG: «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ – МОЁ ПРИЗВАНИЕ!»

ALINA MANINA, ALLIANCE LEGAL CG: "JURISPRUDENCE IS MY CALLING"

18

ЕЛЕНА ВАЮКИНА, TAXMANAGER: «НУЖНО ВЕРИТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ!»

ELENA VAYUKINA, TAXMANAGER: "WE NEED TO BELIEVE AND ACT!"

22

СЛАБЫЙ ПОЛ СПЕЦНАЗА ЦИБИТ, ИЛИ ЕСТЬ ЖЕНЩИНЫ В РУССКИХ КОМПАНИЯХ

THE WEAKER SEX OF THE CIBIT SPECIAL FORCES, OR THERE ARE THE WOMEN IN RUSSIAN COMPANIES

24

НАТАЛЬЯ ГЛУХОВА: «БЕЗ ПРОЕКТА НЕВОЗМОЖНО СОЗДАТЬ НИЧЕГО В ЭТОМ МИРЕ»

NATALIA GLUKHOVA: "IT IS IMPOSSIBLE TO CREATE ANYTHING IN THIS WORLD WITHOUT A PROJECT"

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

28

ЕЛЕНА ЛЫГОРЕВА: «УМЕНИЕ НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОИ СЛОВА – ЗАЛОГ УСПЕШНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

ELENA LYGOREVA: "THE ABILITY TO TAKE RESPONSIBILITY FOR YOUR WORDS IS THE KEY TO SUCCESSFUL LONG-TERM RELATIONSHIPS!"

32

АНАСТАСИЯ НЕСТЕРОВА: «Я НЕ СТАНОВИЛАСЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРОЕКТА, Я ВСЕГДА ИМ БЫЛА. «УНАСФЕРМА» – ЭТО ЕЩЁ ОДИН МОЙ РЕБЁНОК, КОТОРЫЙ РОДИЛСЯ В 2015 ГОДУ»

ANASTASIA NESTEROVA: "I DIDN'T BECOME A PROJECT MANAGER, I HAVE ALWAYS BEEN A ONE. UNASFERMA IS ANOTHER CHILD OF MINE WHO WAS BORN IN 2015"

36

ДИНА РАМАЗАНОВА: «ПЕРЕХОД НА КОМПОЗИТЫ НЕИЗБЕЖЕН»

DINA RAMAZANOVA: "THE CHANGE TOWARDS COMPOSITES IS INEVITABLE"

40

ВАЛЕНТИНА СИГАЕВА: «ВСЯ НАША ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ»

VALENTINA SIGAEVA: "ALL OUR ACTIVITIES ARE DONE IN HARMONY WITH NATURE"

42

ЕЛЕНА ТЕЛЕНОВА: «МЫ ПРИХОДИМ НА ПОМОЩЬ ДАЖЕ В САМЫХ СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ!»

ELENA TELENOVA: "WE SUCCOUR EVEN IN THE MOST DIFFICULT SITUATIONS!"

46

АНАСТАСИЯ БАРСУКОВА: «ДИЗАЙНЕР – ПРОФЕССИЯ, НО ЕСЛИ ЕЩЁ И ПРИЗВАНИЕ, ТО ЭТО БОЛЬШАЯ УДАЧА!»

ANASTASIA BARSUKOVA: "DESIGNER IS A PROFESSION, BUT IF THERE IS ALSO A CALLING, THEN THIS IS A GREAT SUCCESS!"

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

48

ОЛЕСЯ РУДАКОВА, ORANGE: «НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИШЛО ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ!»

OLESYA RUDAKOVA, ORANGE: "THE TIME FOR PROFESSIONALS IN THE RUSSIAN REAL ESTATE MARKET HAS COME!"

52

МАРИЯ КУЛЬКОВА, «ДРАФТ»: «НАША МИССИЯ – ДЕЛАТЬ ДОРОГИ БЕЗОПАСНЫМИ, УДОБНЫМИ И КРАСИВЫМИ!»

MARIA KULKOVA, DRAFT: "OUR MISSION IS TO MAKE ROADS SAFE, COMFORTABLE AND BEAUTIFUL!"

56

ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОЕННАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАЧЕСТВА – ЗАЛОГ СПОКОЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

THE PROPERLY BUILT PHARMACEUTICAL QUALITY SYSTEM IS A RECIPE FOR CALMNESS FOR THE HEAD OF AN ENTERPRISE

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА MISSION POSSIBLE

60

АНАСТАСИЯ СТАРОВОЙТОВА-ИНЦЕ, «ПРАВО И СЛОВО»: «МЫ ПОМОГАЕМ ЛЮДЯМ В ДОСТИЖЕНИИ ИХ ЦЕЛЕЙ»

ANASTASIA STAROVOITOVA-INTSE, PRAVO I SLOVO: "WE HELP PEOPLE TO ACHIEVE THEIR GOALS!"

64

«МЫ ЗА БИЗНЕС!»

"WE ARE FOR BUSINESS!"

68

АЛЛА БРАГИНА (БУБНОВА), ЦЕНТР СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТИЗ И АУДИТА:

«АУДИТ – ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОМОЩЬ СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА»
ALLA BRAGINA (BUBNOVA), CENTER FOR FORENSIC EXPERTISE AND AUDIT: "AUDIT IS, FIRST OF ALL, HELPING THE BUSINESS OWNER"

72

ИРИНА ВИХЛЯЕВА: «Я РОДИЛАСЬ В ДЕНЬ УЧИТЕЛЯ!»

IRINA VIKHLYAEVA: "I WAS BORN ON TEACHER'S DAY!"

74

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, «КЕЛАНЗ МЕДИКАЛ»:

«БОЛЬШИЕ ОЖИДАНИЯ СВЯЗЫВАЮ С ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ В МЕДИЦИНЕ!»
ELENA KIRILENKO, KELEAZ MEDICAL: "I HAVE GREAT EXPECTATIONS CONCERNING DIGITAL TECHNOLOGIES IN MEDICINE!"

76

«ДИОС-НЕДВИЖИМОСТЬ»: ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НОВОГО БИЗНЕСА

DIOS-NEDVIZHIMOST: READY-MADE SOLUTIONS FOR NEW BUSINESS

БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ BUSINESS IN A FEMININE WAY

80

КСЕНИЯ АМОСОВА, DATANA: «НАША ЦЕЛЬ – СТАТЬ КОМПАНИЕЙ-ЛИДЕРОМ РЫНКА ИНДУСТРИИ 4.0!»

KSENIA AMOSOVA, DATANA: "OUR GOAL IS TO BECOME A LEADING COMPANY OF THE INDUSTRY 4.0 MARKET!"

84

ЕЛЕНА СЕРДЮКОВА, «ЦВЕТОЧНАЯ ЛАВКА Л.Е.С.»:

«ФЛОРИСТИКА – МОЁ ПРИЗВАНИЕ»
ELENA SERDYUKOVA, TSVETOCNAYA LAVKA L.E.S.: "FLORISTRY IS MY VOCATION"

88

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНАЯ СФЕРА НА СТАДИИ ВОЗРОЖДЕНИЯ

HOUSING AND UTILITY SECTOR AT THE STAGE OF REVIVAL

92

МАРИНА КОСТЕНКО, BEL MODA: «НОСИТЬ ОДЕЖДУ МЕРИ МЕ – ИСТИННОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ!»

MARINA KOSTENKO, BEL MODA: "WEARING MERI ME CLOTHES IS A REAL PLEASURE!"

96

ЭЛЬНАРА АВАКЯН, «РЕГИОН»: «ТЕМА ЯРМАРКИ ОСТАЁТСЯ АКТУАЛЬНОЙ!»

ELNARA AVAKYAN, REGION: "FAIRS REMAIN RELEVANT!"

98

ИННА ЛЕОНОВА: «ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ РЯДОМ БЫЛИ НЕРАВНОДУШНЫЕ И ОТЗЫВЧИВЫЕ ЛЮДИ»

INNA LEONOVA: "IT IS VERY IMPORTANT TO HAVE SYMPATHETIC AND CARING PEOPLE AROUND"

102

ЕКАТЕРИНА СЕДОВА: «КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА ДЛЯ НАС – БОГИНЯ!»

EKATERINA SEDOVA: "EVERY WOMAN FOR US IS A GODDESS!"



**Уважаемые коллеги,
дорогие друзья!**

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации поздравляю победителей премии «Business-women. Life. Family» 2020 года.

Сложно переоценить значение женщин в развитии российской экономики, в которой 43% компаний возглавляют их представители, реализующие также 90% социально ориентированных проектов в стране. Женщины играют активную роль в любом предприятии, традиционно являются инициаторами создания семейного бизнеса, вкладывают в задуманное все свои силы и устремления.

Никогда не переставал восхищаться умением женщин одновременно решать самые сложные задачи, находить интересные и оптимальные решения, поддерживать и вести за собой членов семьи, постоянно повышая при этом свои навыки и квалификацию. Полагаю, что отечественный бизнес успешно преодолеет все сложные вызовы, возникающие у него на пути, а женщины внесут свой достойный вклад в развитие российской экономики.

Желаю вам плодотворной работы и больших успехов!

**Президент ТПП РФ
С. Н. Катырин**

**Dear friends
and colleagues!**

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I express my congratulations to the winners of the Business-women. Life. Family award of the 2020 year.

It is difficult to overestimate the importance of women in the development of the Russian economy, in which 43% of companies are headed by their representatives and who also implement 90% of socially oriented projects in the country. Women play a significant role at any enterprise. Traditionally they are initiators of establishing family businesses. They invest all their efforts and aspiration into their plans.

I never ceased to admire the ability of women simultaneously to solve the most difficult tasks, to find interesting and optimal solutions, to support and guide members of their families, while constantly improving their skills and qualifications. I believe that domestic business will successfully overcome all the challenging tasks it faces, and women will make their notable contribution into the development of the Russian economy.

I wish you fruitful work and great success!

**President of the CCI of Russia
Sergey Katyrin**

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «BUSINESS-WOMEN.LIFE.FAMILY»

THE WINNERS OF THE BUSINESS-WOMEN. LIFE. FAMILY AWARD

- Засеева Ольга Витальевна**, кандидат медицинских наук, генеральный директор компании «КЛОВЕРМЕД»
Olga Vitalievna Zaseeva, Ph. D. in Medicine, CEO of CLOVERMED LLC
- Эльдарханова Ирина Борисовна**, председатель совета директоров ГК «Конфазль»
Irina Borisovna Eldarkhanova, Chairman of the Board of Directors, Confael Group of Companies
- Лыгорева Елена Николаевна**, владелица агентства недвижимости «Золотой ключ», председатель Комитета риелторов и агентств недвижимости Дмитровского городского округа
Elena Nikolayevna Lygoreva, Owner of the Zolotoy Klyuch real estate agency, Chairman of the Committee of Realtors and Real Estate Agencies of Dmitrovsky City District
- Глухова Наталья Сергеевна**, генеральный директор ООО «Юнигруп»
Natalya Sergeevna Glukhova, CEO of Unigroup LLC
- Зарубина Кристина Сергеевна**, руководитель технопарка «Калибр»
Kristina Sergeevna Zarubina, Head of Technopark Kalibr
- Нестерова Анастасия Андреевна**, руководитель проекта «УнасФерма»
Anastasia Andreevna Nesterova, Head of UnasFerma Project
- Амосова Ксения Борисовна**, заместитель генерального директора компании Datana, руководитель проектного офиса
Ksenia Borisovna Amosova, Deputy CEO of Datana, Head of Project Office
- Ваюкина Елена Анатольевна**, генеральный директор TAXmanager, медиатор
Elena Anatolyevna Vayukina, CEO of TAXmanager, Mediator
- Манина Алина Владимировна**, советник, заместитель управляющего партнера, руководитель практики сопровождения банкротств Alliance Legal CG
Alina Vladimirovna Manina, Advisor, Deputy Managing Partner, Head of Bankruptcy Support Practice at Alliance Legal CG
- Кириленко Елена Александровна**, генеральный директор ООО «КЕЛЕАНЗ Медикал»
Elena Alexandrovna Kirilenko, CEO of Keleans Medical LLC
- Колодина Евгения Викторовна**, директор по развитию ЦИБИТ (Центр исследования безопасности информационных технологий)
Eugenia Viktorovna Kolodina, Director for Development of CIBIT (Center for Information Technology Security Research)
- Боровская Анастасия Николаевна**, директор Русской школы управления
Anastasia Nikolaevna Borovskaya, Key Principal of the Russian School of Management
- Авакян Эльнара Манлесовна**, генеральный директор ООО «Регион»
Elnara Manlesovna Avakyan, CEO of Region LLC
- Теленова Елена Анатольевна**, учредитель ООО «ЗОЛОТОЙ ТЕЛЕЦ»
Elena Anatolyevna Telenova, Founder of Gold Calf LLC
- Зарочинская Олеся Витальевна**, генеральный директор ООО «ЛексФАРМА»
Olesya Vitalyevna Zarochinskaya, CEO of Lexfarma LLC
- Попова Ирина Валерьевна**, руководитель департамента продажи франшизы компании «Диос-Недвижимость»
Irina Valeryevna Popova, Head of the Franchise Sales Department of Dios Real Estate
- Старовойтова-Инце Анастасия Андреевна**, доверенный юрист консульства Италии, предприниматель, медиатор, руководитель юридической и переводческой компании «Право и слово» (г. Москва)
Anastasia Andreyevna Starovoitova-Intse, Attorney at the Consulate of Italy, Entrepreneur, Mediator, Head of Pravo i Slovo, Law and Translation Company (Moscow)
- Седова Екатерина Владимировна**, основатель «Роял Спа»
Ekaterina Vladimirovna Sedova, Founder of Royal Spa
- Сердюкова Елена Анатольевна**, основатель #byelenaserdyukova, основатель и бренд-шеф «Лавки Л.Е.С.»
Elena Serdyukova, Founder of #byelenaserdyukova, Founder and Brand Chief of L.E.S. Lavki
- Сигаева Валентина Афанасьевна**, генеральный директор и соучредитель ООО «Корпорация ОРГАНИК»
Valentina Afanasyevna Sigaeva, CEO and Co-founder of ORGANIK Corporation LLC
- Рамазанова Дина Салаватовна**, директор по развитию компании «РамХаус»
Dina Salavatovna Ramazanova, Director for Development of RamHouse
- Барсукова Анастасия Анатольевна**, генеральный директор ООО «Баска»
Anastasia Anatolyevna Barsukova, CEO of Baska LLC
- Леонова Инна Константиновна**, генеральный директор ООО «Медфарм»
Inna Konstantinovna Leonova, CEO of MedPharm LLC
- Демкина Надежда Ибрагимовна**, директор Колледжа информатики и программирования Финансового университета при Правительстве РФ
Nadezhda Ibragimovna Demkina, Director of the College of Informatics and Programming of the Financial University under the Government of the Russian Federation
- Кулькова Мария Сергеевна**, генеральный директор ООО «Драфт»
Maria Sergeevna Kulkova, CEO of Draft LLC
- Бородина Светлана Геннадьевна**, генеральный директор ООО «ДомЭксКом»
Svetlana Gennadyevna Borodina, CEO of DomExCom LLC
- Козлова Людмила Анатольевна**, президент Союза «Торгово-промышленная Палата г. Королева», руководитель офиса «Мой бизнес», руководитель общественной приемной Уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области
Ludmila Anatolyevna Kozlova, President of the Chamber of Commerce and Industry of Korolev, Head of My Business Office, Head of the Public Reception Office of the Commissioner for the Protection of the Rights of Entrepreneurs of the Moscow region
- Рудая Анна Александровна**, генеральный директор АО «ОСП Агро»
Anna Alexandrovna Rudaya, CEO of OSP Agro JSC
- Рудакова Олеся Сергеевна**, генеральный директор АН «Оранж», вице-президент корпорации «Мегаполис-Сервис»
Olesya Sergeevna Rudakova, CEO of Orange Real Estate Agency, Vice-President of Megapolis-Service Corporation
- Вихляева Ирина Валентиновна**, директор филиала ОУ ВО «СПб ИВЭСЭП» в г. Наро-Фоминске МО, директор ЧОУ СПО «Современный бизнес-колледж», кандидат экономических наук, депутат Совета депутатов Наро-Фоминского городского округа
Irina Valentinovna Vikhlyayeva, CEO of the Naro-Fominsk branch of the Petersburg Institute of International Economic Relations, Economics and Law, Key Principal of CHOU SPO Modern Business College, Ph.D. in Economics, Deputy at the Council of Deputies of the Naro-Fominsk Region
- Костенко Марина Игоревна**, собственник сети магазинов «Бель Мода»
Marina Igorevna Kostenko, Owner of Bel Moda network
- Брагина Алла Аркадьевна**, директор ООО «Центр судебных экспертиз и аудита», соучредитель компании «ФинЭксперт»
Alla Arkadyevna Bragina, CEO of the Center for Forensic Expertise and Audit LLC, Co-founder of FinExpert



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Исследования бизнес-среды Минэкономразвития России и Совета Евразийского женского форума при Совете Федерации выявили повышение «Индекса женского предпринимательства». Показатель складывается из трёх категорий – это отношение общества к женщинам, условия ведения бизнеса и личные качества женщин. Так вот, в конце 2019-го он вырос за год на 13,4 и достиг 82,8%. Неизменным остаётся то, что женщины-предприниматели больше мужчин задействованы в социальных инициативах. Именно женщинами подано 60% заявок на конкурс «Лучший социальный проект года» от Совета Евразийского женского форума. Приходят они к этому бизнесу зачастую, когда сами сталкиваются с проблемами: например, остаются недовольны качеством дошкольного образования и открывают частные детские сады или отдельные развивающие кружки. Женщины более чувствительны и склонны к сопереживанию, поэтому, когда видят нуждающихся, стараются им помочь. Так, благодаря женским проектам создано уже 2,5 тысячи рабочих мест для людей с ограниченными возможностями и других социально незащищённых групп. Статистика показывает, что для женщин важнее не заработать как можно больше, а реализовать себя и постараться сделать мир чуточку лучше.

Для того чтобы у женщин-предпринимателей было меньше препятствий к созданию и развитию своего дела, государство помогает воплощать в жизнь проекты Комитета по развитию женского предпринимательства «Опоры России»: «Женский бизнес. Бизнес-девичник. Хочу, могу, делаю», «Академия женского бизнеса», «Мама-предприниматель» и т. д. Совместно с министерствами и женскими общественными организациями реализуются также проекты Совета Евразийского женского форума, такие как «Женщины за устойчивое промышленное развитие», «Женская кооперация в международной торговле. Развитие экспорта», «Финансовая грамотность женщин», и другие. С помощью всех этих проектов проводится бесплатное обучение женщин, популяризируются их проекты и предоставляется возможность выиграть грант на открытие собственного дела.

Для финансовой поддержки женщин-предпринимателей в рамках нацпроекта создан продукт по микрозаймам в региональных государственных микрофинансовых организациях. Ставка для бизнесвумен предусмотрена льготная – не более двух ключевых ставок Банка России. Также банк «Открытие» поддерживает программу «Мама-предприниматель», предоставляя женщинам-предпринимателям бесплатное открытие и обслуживание расчётного счёта. Поскольку недоста-

ток стартового капитала становится проблемой для создания собственного дела, эти инициативы дают новые возможности для старта и развития женского бизнеса.

Агентство стратегических инициатив тоже помогает предпринимателям в это сложное время. В апреле агентство запустило проект «Бизнес-градусник» для определения самочувствия бизнеса в России в нынешних условиях. Ответы предпринимателей вошли в перечень предложений, подготовленный для Правительства РФ. Тема женского предпринимательства – важное направление в деятельности АСИ. Также благодаря АСИ сформировался «Женский клуб», который проводит регулярные встречи с представителями органов власти, предлагает изменения и участвует в их реализации.

Всё больше женщин создают собственные бизнес-проекты, стремятся воплотить в жизнь полезные идеи и идут на встречу своей мечте. В России сегодня именно женское предпринимательство может помочь экономике стать более устойчивой и развитой, поэтому необходимо проводить как можно больше мероприятий по поддержке прекрасных представительниц бизнеса.

**Корпоративный директор
Агентства стратегических инициатив
Елена Мякотникова**

DEAR FRIENDS!

Studies of the business environment of the Ministry of Economic Development of Russia and the Council of the Eurasian Women's Forum under the Federation Council revealed an increase in the "Index of Women's Entrepreneurship". The indicator consists of three categories – the attitude of society towards women, the conditions for doing business and the personal qualities of women. So, at the end of 2019, it grew by 13.4 over the year and reached 82.8%. It remains unchanged that women entrepreneurs are more involved in social initiatives than men. It was women who submitted 60% of applications for the contest "Best Social Project of the Year" from the Council of the Eurasian Women's Forum. They often come to this business when they themselves face problems: for example, they are dissatisfied with the quality of preschool education and open private kindergartens or separate developmental clubs. Women are more sensitive and inclined to empathy, therefore, when they see those in need, they try to help them. So, thanks to women's projects, 2.5 thousand jobs have already been created for people with disabilities and other socially unprotected groups. Statistics show that it is more important for women not to earn as much as possible, but to realize themselves and try to make the world a little better.

In order for women entrepreneurs to have fewer obstacles to starting and developing their own business, the state helps to implement the projects of the OPORTUNITY RUSSIA committee for the development of women's entrepreneurship: "Women's business. Business Hen Day. I want, I can, I do", "The Academy of Women's Business", "Mother-Entrepreneur", etc. Together with ministries and women's public organizations, projects of the Council of the Eurasian Women's Forum are also being implemented, such as "Women for Sustainable Industrial Development", "Women's cooperation in international trade. Export Development", "Women's Financial Literacy", and others. With the help of all these projects, women are trained free of charge, their projects are popularized and the opportunity to win a grant to start their own business is provided.



A product for microloans was created in regional state microfinance organizations to financially support women entrepreneurs within the framework of the national project. There is a preferential rate for businesswomen – no more than two key rates of the Bank of Russia. Otkritie Bank also supports the "Mother-Entrepreneur" program, providing women entrepreneurs with free opening and maintenance of a current account. Since the lack of start-up capital becomes a problem for starting their own business, these initiatives provide new opportunities for starting and developing women's businesses.

The Agency for Strategic Initiatives also helps entrepreneurs in these difficult times. In April, the Agency launched the "Business-thermometer" project to determine the well-being of business in Russia under current conditions. The entrepreneurs' responses were included

in the list of proposals prepared for the Government of the Russian Federation. The topic of women's entrepreneurship is an important area in the activities of ASI. Also, thanks to ASI, the "Women's Club" was formed, which holds regular meetings with representatives of authorities, proposes changes and participates in their implementation.

More and more women create their own business projects, strive to bring useful ideas to life and go towards their dreams. In Russia today, it is women's entrepreneurship that can help the economy become more stable and developed, therefore, it is necessary to carry out as many events as possible to support excellent business representatives.

Elena Myakotnikova,
Corporate Director
of the Agency
for Strategic Initiatives



Ольга Засеева, «КЛОВЕРМЕД»:

«КОГДА КОМПАНИЮ ВОЗГЛАВЛЯЕТ ЛИДЕР, ОНА И САМА СТАНОВИТСЯ ЛИДЕРОМ!»

Наступивший век называют, помимо прочего, и «веком пластической хирургии».

О развитии пластической хирургии в современной России мы расспросили кандидата медицинских наук, генерального директора компании «КЛОВЕРМЕД» Ольгу Засееву.

– Ольга Витальевна, сначала – о вас: почему в качестве дела жизни вы выбрали медицину? Расскажите о своих студенческих годах. Какие люди в это время оказали на вас большое влияние, какие идеи?

– Начну с того, что прадедушка и бабушка мои были врачами, более того, бабушка мечтала, чтобы и папа стал врачом, и даже определила его в военно-медицинскую академию. Но папа оказался вольнолюбивым и сам хотел определять свою судьбу. Он окончил журфак МГУ и в итоге стал востребованным журналистом, долгое время работал в «Вечерней Москве», потом перешёл в журнал «Огонёк», писал для «Науки и жизни», «Смены». И когда встал вопрос, какую линию семейной династии я буду продолжать, отец очень хотел, чтобы я стала журналистом. Когда я оканчивала школу, он мне дал задание: написать очерк про моего тренера. Нужно сказать, что я профессионально занималась стрельбой из лука, входила в олимпийскую сборную страны. И тренер мой был человек замечательный! У меня были многообещающие данные, и он готовил меня к олимпийской карьере.

Но, получив от отца это задание, я отнеслась к нему легкомысленно, всё откладывала, да так ничего и не написала.

И папа сделал вывод: «Похоже, журналистика – не твоё. Ну что ж, тогда иди по медицинской линии!»

Я отлично сдала экзамены и поступила на факультет педиатрии во Второй медицинский университет им. Н. И. Пирогова. И знаете, в студенческие годы мне очень прижилась привычка к спортивной дисциплине, потому что студентам в наше время приходилось чрезвычайно много заниматься. К вопросу об авторитетах: ректором у нас был Юрий Михайлович Лопухин, и все студенты хотели быть на него похожими: учёный, прославленный хирург, доктор медицинских наук, академик.

Кстати, в студенческие годы мне удалось реализовать и на журналистском поприще! Я вела институтскую газету: писала, снимала, проявляла и печатала фото, брала интервью у педагогов и учёных.

В 1983 году отец заболел бронхиальной астмой и попал в клинику к профессору Александру Григорьевичу Чучалину, уникальному учёному, основоположнику российской школы пульмонологии-аллергологии. Он сделал интервью с Александром Григорьевичем, а со мной поделился впечатлениями: «Ты знаешь, это так интересно и перспективно!» Сумел заинтересовать меня этим направлением. И я сделала невозможное: окончив с красным дипломом

педиатрический факультет, поступила в ординатуру по терапии, с планами заниматься научной работой по аллергологии и пульмонологии. На тот момент это было суперсовременно. Училась у Чучалина, к тому времени уже академика. По окончании ординатуры сразу пошла в аспирантуру и в 1997 году защитила диссертацию по лечению бронхиальной астмы, получив степень кандидата медицинских наук.

– История того, как из академической медицинской среды вы вдруг попали в пластическую хирургию, вы рассказывали не раз – и не только нашему изданию. Но каждый раз в ней звучат какие-то новые нюансы. Вы не против того, чтобы повторить свой рассказ?

– Начнём с того, что у нас была замечательная академическая школа, хотя многие сейчас сочли бы её слишком суровой. Загрузка была колоссальной, требования – высочайшими. Мы должны были быть лучшими! И меня не случайно пригласили потом в английскую компанию Glaxo, в российский филиал которой я пять лет отработала в должности медицинского директора, руководителя клинических испытаний фармацевтических препаратов для России и Европы. Ведь я была пер-

спективным учёным, что им и было нужно. Затем я работала в американской компании MERCK SHARP & DOHME, возглавив направление внедрения на наш рынок новых препаратов для лечения астмы и других заболеваний. Собственно, таким же образом я попала и в пластическую хирургию: американская компания MENTOR пригласила меня как человека, который готов и может поднять новое для страны направление.

В 2000 году я стала генеральным директором компании «КЛОВЕРМЕД» и совершенно о том не жалею: за 20 лет направление сделало в России огромный рывок, и я чувствую свою причастность к этому успеху!

– Компания «КЛОВЕРМЕД» более 20 лет является лидером на профессиональном рынке пластической, реконструктивной и эстетической медицины. Что представляет собой компания «КЛОВЕРМЕД» сегодня? Как вы оцениваете её роль в развитии отечественной пластической хирургии? А как видите её будущее?

– Думаю, когда компанию возглавляет лидер, она и сама становится лидером! Мы были одной из первых компаний на российском рынке, предложивших продукцию для пластических и реконструктивных хирургов. И моё медицинское образование сыграло в судьбе компании большую роль, ведь я смотрела на это направление не под ракурсом «купил – продал», а как на отрасль медицины, которую необходимо развивать. По этой причине «КЛОВЕРМЕД» начал с образования докторов, которым надо было чётко понять: кому, зачем и как устанавливать импланты. Мы развили направление реконструктивной хирургии молочной железы, его в нашей стране не было, первыми в России рассказали о том, что женщина после перенесённого рака может воспользоваться современными технологиями и восстановить внешний вид молочной железы.

Компания «КЛОВЕРМЕД» сегодня – безусловный флагман пластической хирургии в России. Мы анализируем то, что происходит на рынке во всём мире, собираем, иногда по крупицам, технологии и информацию, изучаем результативность, оцениваем её вместе с коллегами. Что-то не выдерживает критики, но что-то остаётся, если это безопасно, эффективно и полезно на практике. И тогда мы это регистрируем и начинаем внедрять на территории РФ. Одна из наших основополагающих задач – сделать так, чтобы российские пластические хирурги могли пользоваться теми же технологиями, что и их коллеги из зарубежных стран.

У практикующих хирургов, постоянно оперирующих, просто нет времени для изучения подобной информации, а мы её собираем, анализируем и внедряем

на российский рынок. Это очень важная и ответственная миссия. Благодаря этому и происходит развитие отрасли в целом.

– У вас крупная компания, и вы уделяете большое внимание совершенствованию методов управления. Как вам удалось сформировать эффективную команду? Какие качества больше всего цените в сотрудниках?

– Чтобы руководить крупной компанией, необходимо постоянно учиться. Я очень многое почерпнула, работая в западных компаниях. Затем получила дополнительное образование, которое помогло структурировать и развить бизнес: в РАНХиГС по программе высшей школы MBA, по специальности «маркетинг и управление крупными корпорациями». И я, безусловно, и сегодня продолжаю учиться по целому ряду программ. В наше время быстро меняются технологии, совершенствуются методы управления, появляются новые направления, поэтому эффективным руководителем можно оставаться, только непрерывно обучаясь.

В свою команду стараюсь подбирать людей, которым интересно делать то, что запомнится и войдёт в историю. Люблю людей талантливых, трудолюбивых, стремящихся развиваться, разделяющих ценности компании и готовых транслировать их клиентам.

– Вы предоставляете хирургам весь спектр услуг – от инновационных решений в области пластической хирургии до обучения специалистов. Вы с самого начала выбрали такой подход или он сформировался в процессе работы? Кстати, об обучении: «КЛОВЕРМЕД» активно организывает обучающие мероприятия и участвует в них. Почему придаёте этому такое значение?

– Формирование портфеля услуг происходило в процессе глубокого погружения в

отрасль, в её специфику. Мне это было сделать проще, потому что я понимала, какие аспекты важны для практикующего врача.

До нашего появления на рынке господствовал подход «от пациента», который мог диктовать любые условия, поскольку покупал услугу. Я была категорически против этого, считая, что медицинское вмешательство всегда должно основываться на решении, принимаемом врачом, за которое именно он несёт ответственность. С самого начала мы ставили врача на самую высокую ступень!

Мы начали с массового образования пластических хирургов, рассказывали о мировом опыте, привозили иностранных специалистов. И тогда, и ныне мы расцениваем себя не как торгующую организацию, а как компанию-партнёра. Сегодня очень важно рассказать пациенту о том, насколько серьёзным является любое оперативное вмешательство. И пластическая хирургия – не исключение. А почему мы столько внимания уделяем образованию? Видите ли, купить самолёт и управлять им – как говорится, две большие разницы. Для того чтобы не скомпрометировать технологии и изделия, их нужно применять грамотно. Всё, что мы на сегодняшний день предлагаем на российском рынке, высокотехнологично. И чтобы с успехом применять это, нужно учиться. Мы хотим, чтобы престиж пластического хирурга стоял высоко, а пациент получил то, что хочет. Освоение современных технологий возможно только через обучение. Врачи и мы добиваемся в этом отличных результатов, ведь мы сотрудничаем с самой сильной командой российских и международных экспертов.

– Что такое Clovermed Expert Team? Кто (и как) может туда попасть?

– Компания «КЛОВЕРМЕД» собрала уникальную команду российских и зарубежных спикеров и тренеров в Clovermed



Expert Team. Это практикующие хирурги, имеющие уникальный опыт, им есть что рассказать коллегам, научив тонкостям, которые нужно учитывать при проведении хирургических манипуляций. Ими накоплен колоссальный опыт, они готовы рассказывать о нём начистоту, делиться и демонстрировать: у нас проходит много мастер-классов в операционных. Идёт дидактическое изучение методики. Члены Clovermed Expert Team – специалисты, ведущие научную работу, которых интересует всё, что происходит в отрасли, и которые её, по сути, и развивают.

– Вы тепло дружите с легендами пластической и реконструктивной хирургии со всего мира: это Деннис Хаммонд, Фoad Нахаи, Рой Де Вита, Джуме Масия и другие. Они охотно приезжают и откликаются на ваши просьбы быть спикерами. Как вам это удалось?

– Основной залог успеха – любить то, что ты делаешь! Когда люди это понимают, то оценивают по достоинству. Отсюда рождаются и дружба, и партнёрство. У нас сложились замечательные отношения со «звёздами» пластической хирургии из Америки, Италии, Испании, Румынии и других стран. Они ценят то, что наша команда делает для обучения специалистов и повышения оснащённости клиник пластической хирургии в России. Компания «КЛОВЕРМЕД» приглашает на обучение хирургов, которые хотят перенять у светил уникальный опыт, следят за руками, ловят каждое движение пальцев. Лидеры пластической хирургии часто предлагают новые методы и хотят, чтобы они были известны в мире и активно внедрялись. А конечную выгоду получают пациенты!

– Если продолжать разговор о ноу-хау и передовых технологиях в пластической хирургии, какие из них кажутся вам самыми заметными и важными? Каким вам видится будущее этой отрасли медицины в России? И какую роль в его формировании отводит вашей компании?

– Сейчас в практике применяется шестое или седьмое поколение имплантов молочной железы. И технологии их изготовления не стоят на месте, хотя идеальный имплант ещё никто не создал.

Из значимых ноу-хау, внедрённых недавно, можно отметить создание барьерного слоя импланта. Ещё – создание двухкамерного импланта-экспандера, который при определённых показаниях позволил делать одновременное удаление и восстановление молочной железы, не подвергая пациенток последующим операциям. Также это экспандеры MENTOR, помогающие растягивать ткани, чтобы потом восстановить молочную же-

лезу имплантом. Экспандеры нового поколения позволяют проводить пациентам исследования МРТ и КТ, чего раньше, при наличии таких изделий в теле пациентов, нельзя было делать. Не так давно мы первыми в России зарегистрировали вибрационный липосактор Pal LipoSculptor. Он облегчает процедуру липосакции как для врача, так и для пациента, позволяет оставлять жировые клетки максимально жизнеспособными, пригодными для их дальнейшего использования.

В общем, прогресс не стоит на месте, инновации появляются регулярно. Наша задача – найти самые лучшие и внедрить на российский рынок, чтобы сделать их доступными для хирургов и пациентов.

– У вас семейный бизнес. «КЛОВЕРМЕД» – не единственная ваша компания, совместно с супругом вы являетесь директором ещё нескольких. Что это за компании, чем занимаются? Как их деятельность соотносится с направлением работы «КЛОВЕРМЕД»?

– «КЛОВЕРМЕД» занимается пластической хирургией и внедряет в отрасль новые технологии, а компания «БИО Концепт», генеральным директором которой является мой супруг Игорь Богородицкий, ведёт крупные образовательные проекты в сфере эстетической медицины. Сегодня мы вместе ведём подготовку к X юбилейному Международному конгрессу для пластических и реконструктивных хирургов и врачей-косметологов, который стал уже традиционным. 10 лет назад «БИО Концепт» стала первой компанией, начавшей масштабное обучение специалистов эстетической медицины в уникальном формате. Она создала первый в России и крупнейший в отрасли междисциплинарный конгресс (ICTPS/IECTC), соединив на одной площадке пластических и реконструктивных хирургов и специалистов эстетической медицины. На этой площадке ежегодно встречаются ведущие эксперты отрасли со всего мира, анонсируются инновационные научные разработки, новые препараты, методики. Прямые трансляции из операционных с показом лучших техник позволяют говорить о практической направленности конгресса. Конгресс должен был состояться в Санкт-Петербурге в июне этого года, но из-за пандемии мы оперативно ушли в онлайн, опять же первыми в отрасли проведя такой масштабный международный проект в новом формате.

X юбилейный Международный конгресс в Санкт-Петербурге для пластических и реконструктивных хирургов и врачей-косметологов (ICTPS/IECTC) состоится в июне 2021 года.

– Раз уж мы упомянули о супруге: у вас прекрасная семья! Расскажите о ней.

Легко ли бизнес-леди даёт параллельная стезя жены и мамы? Кстати, вы «домашняя» женщина: хозяйством заниматься любите?

– Совмещать бизнес и семью очень сложно, и те, кто говорит, что это не так, лукавят! Это бесконечный компромисс, на который идёшь ежедневно. И конечно, рабочие дискуссии переносятся за домашние обеды и ужины, но за столько лет совместной жизни мы научились разводить эти потоки. Хотя, безусловно, наша сила – в синергии, ей же обусловлена успешность всех наших совместных проектов. Игорь Олегович – экономист-международник, выпускник МГИМО, из профессорской семьи. По учебникам его мамы вся страна училась английскому языку. Отсюда наш экспертный подход и высочайший уровень в части образовательных программ. Сын Олег сегодня студент, но участвует в наших бизнесах: зона его компетенции – компьютерные технологии и интернет-проекты.

А если говорить о быте, то мы удачно распределяем обязанности. Супруг шедеврально готовит, а я люблю чистоту и порядок.

– График у вас очень напряжённый. Понятно, что основной дефицит для бизнес-леди, да и для современной женщины вообще – дефицит времени. Остаётся ли время на себя, на увлечения?

– Успех невозможен без глобального вовлечения в бизнес компании. И конечно, времени на себя и семью остаётся немного. Однако всей семьёй мы любим активный отдых, путешествия, горные лыжи, гольф, теннис, водные виды спорта. Я иногда с удовольствием практикуюсь в стрельбе из лука. Но что не менее ценно для нашей семьи – интеллектуально-эмоциональная подзарядка. Обожаю оперу, балет, симфоническую музыку.

– Даже у самого успешного человека есть пускай не кумиры, но авторитеты, на которых хотелось бы равняться – в профессии и в жизни. Кто это для вас?

– Сколько я себя помню, никогда ни на кого не хотела «быть похожей». Безусловно, есть много книг, в том числе и про бизнес, которые я с удовольствием читаю, перенимая что-то полезное. Из таковых меня особенно впечатлили книги Ли Якокка. А недавно Первый канал ТВ начал цикл передач про современных учёных, работающих над увеличением продолжительности и повышением качества жизни. Среди них много молодых людей, и я их с удовольствием слушаю. Не могу сказать, что они мои кумиры, но их образ мыслей и труд вызывают уважение.

Беседовала Елена Александрова



Olga Zaseeva, CLOVERMED:

"WHEN A COMPANY IS HEADED BY A LEADER,
IT BECOMES A LEADER ITSELF!"

This century is known, among other things, as the «century of plastic surgery».

We have asked Olga Zaseeva, PhD in medicine, CEO of CLOVERMED, about the development of plastic surgery in modern Russia.

– Ms. Zaseeva, first, let's talk about you: why have you chosen medicine as the work of your life? Tell us about your years of studying. What people and ideas of that time had a major influence on you?

– I'll start with the fact that my great-grandparents were doctors, moreover, my grandmother dreamed that my father would become a doctor, and even took him to the Military Medical Academy. But my dad turned out to be a free-thinking man and wanted to build his own destiny. He graduated from the Moscow State University, and eventually became a respected journalist; for a long time, he worked for Vechernyaya Moskva, then he joined the Ogoniok magazine and wrote for Nauka i Zhizn (Science and Life) and Smena (Shift). And when there was a question what line of the family dynasty I will continue, my father really wanted me to become a journalist. When I graduated from school, he gave me the task to write an essay about my coach. It should be said that I practiced professionally archery and was a member of the Olympic team of the country. My coach was a wonderful person! I had promising results and he prepared me for an Olympic career.

But, having received this task thus my dad concluded: "It seems that journalism is not your cup of tea. Well, then, follow the medical direction!"

I passed my exams perfectly and entered the Faculty of Pediatrics at the Russian National Research Medical University named after N.I. Pirogov. You know, in my student years I had a very useful habit to sports, because students these days had very much to do. Concerning the question of gravitas: Yuri Mikhailovich Lopukhin was our rector, and all students wanted to be like him: a scientist, a famous surgeon, PhD in medicine, academician.

By the way, in my student years I managed to fulfill myself in the journalistic field as well! I made the college newspaper: I wrote, took pictures, showed and printed photos, interviewed teachers and scientists.

In 1983, my father fell ill with bronchial allergy and attended the clinic for Professor Alexander Grigorievich Chuchalin, a unique scientist and founder of the Russian School of Pulmonology and Allergology. He had an interview with Mr. Chuchalin, and shared his impressions with me: "You know, it is so fascinating and promising!" He managed to interest me in this direction. And I did the impossible: having finished the faculty of pediatrics with diploma with honours, I entered the traineeship in therapy, with plans to do research work on allergology and pulmonology. At that time, it was very up-to-date. I was studied by Mr. Chuchalin, who was already an academician by that time.

After completing traineeship, I immediately embarked on postgraduate studies and in 1997, I defended my thesis on the treatment of bronchial allergy, having received the degree of PhD in medical sciences.

– Many times, and not only to our edition, you told the story of how you suddenly got into plastic surgery from the scholastic medical environment. But each time there are some new details in it. Don't you mind to repeat your story?

– Let's start with the fact that we had a wonderful academic training, although many would now consider it too rigorous. The load was monumental, the requirements were the highest. We were supposed to be the best! And I was invited to the British company Glaxo not by accident, where at the Russian branch I worked for five years as medical director, head of clinical trials of pharmaceuticals for Russia and Europe. After all, I was a promising scientist, which they needed. Then I worked at the American company MERCK SHARP & DOHME, where I headed the implementation of new drugs for the treatment of asthma and other diseases into the Russian market. Actually, the same way I got into plastic surgery: the American company MENTOR invited me as a person who is ready and able to raise a new direction in the country.

In 2000 I became CEO of CLOVERMED company, and I do not regret it: during these 20 years the direction has made a huge breakthrough in Russia, and I feel my involvement in this success!

– CLOVERMED for more than 20 years is the leader on the professional market of aesthetic, reconstructive and plastic medicine. What is the CLOVERMED company at present? How do you evaluate its role in the development of domestic plastic surgery? What do you see its future in?

– I think that when a company is headed by a leader, it becomes a leader itself! We were one of the first companies on the Russian market to offer products for plastic and reconstructive surgeons. My medical education had a great role in the destiny of the company, because I looked at this direction not from the buy-sell perspective, but as a branch of medicine which needs to be developed. For this reason, CLOVERMED began with the education of doctors who needed to understand clearly: who needs implants, why and how to install them. We developed the direction of reconstructive breast surgery, which did not exist in our country, we were the first in Russia to say that a woman after cancer can use modern technology and restore the look of the breast.

Today CLOVERMED is the absolute leader of plastic surgery in Russia. We analyze what is happening on this market all over the world, we collect, sometimes by fragments, technologies and information, study the effectiveness, evaluate it together with colleagues. Some things turn to be no good at all, but some things remain and take root if they are safe, effective and useful in practice. Then we register them and start implementing in Russia. One of

our fundamental tasks is to make sure that Russian plastic surgeons can use the same technologies as their colleagues from foreign countries.

Practicing surgeons, who perform surgeries on a regular basis, simply do not have time to study such information, and we summarize, analyze and implement it in Russia. This is a very important and responsible mission. This is the reason why the industry as a whole is developing.

– You are a large company and you pay great attention to improving your management methods. How did you manage to form an effective team? What qualities do you value the most in your employees?

– In order to manage a large company, you need to constantly learn. I have learned a lot from working in western companies. Then I got additional education, which helped me to structure and develop my business: I graduated from RANEPa, the MBA higher school program, specialty “Marketing and management of large corporations”. And I certainly continue to study in a number of different programs today. Technologies change rapidly, management methods are improved, new directions appear, so you can remain an effective manager only by continuous learning.

I try to select people who are interested in doing something that will be remembered and go down in history. I love people who are talented, hardworking, eager to develop, share the values of the company and ready to broadcast them to customers.

– You provide surgeons with a full range of services, beginning with innovative plastic surgery solutions and concluding with training of specialists. Did you choose

this approach from the beginning or has it evolved as a result of your work? Speaking of training: CLOVERMED actively organizes and participates in training events. Why is it important for you?

– The portfolio of services was formed in the process of deep immersion into the industry and its specifics. It was easier for me to do it because I understood what aspects were important for a practitioner.

Before we came to the market, there had dominated the customer-based strategy: the patient dictated his wishes to the plastic surgeon, because he or she bought a service. I was strongly against it, believing that medical intervention should always be based on the decision made by a doctor, for which the doctor is responsible. From the very beginning, we put the doctor on the highest level!

We started with mass education of plastic surgeons, talked about international experience, brought foreign specialists. Both then and now we consider ourselves to be not a commercial organization, but a company-partner. Today it is very important to tell the patient how serious is any operative intervention. And plastic surgery is not an exception. Why do we pay so much attention to education? You see, to buy an airplane and to fly it – as Russian people say, “two big differences”. In order not to compromise technologies and products, they must be applied correctly. Everything that we offer on the Russian market today is high-tech, and you need to learn to successfully practice it. We want the prestige of a plastic surgeon to be high, and a patient to get what he or she wants. Mastering modern technologies is possible only through training. Doctors and we achieve great results in this, because we cooperate with the strongest team of both Russian and international experts.

– What is the Clovermed Expert Team? How, and who can get there?

– CLOVERMED has gathered a unique team of Russian and foreign speakers and trainers into the Clovermed Expert Team. These are practicing surgeons with unique experience, who have much to tell their colleagues, by teaching them the peculiarities that should be taken into account when performing surgical interventions. They have accumulated tremendous experience, they are ready to tell about it frankly, share and demonstrate it: we have many master classes in surgery rooms. There is a didactic study of a technique. The members of the Clovermed Expert Team are specialists in scientific work, who are interested in everything that happens in the industry, and who, in fact, develop it.

– You are warm friends with plastic and reconstructive surgery legends from all over the world: Dennis Hammond, Foad Nahai,



Roy de Vita, Jaume Masia and others. They eagerly come and respond to your requests to act as speakers. What is your secret of success?

– The main guarantee of success is to love what you do! When people understand it, they appreciate it. Friendship and partnership are born from this. We have a wonderful relationship with “stars” of plastic surgery from America, Italy, Spain, Romania and other countries. They appreciate what our team does to train specialists and improve the equipment of plastic surgery clinics in Russia. The CLOVERMED company invites surgeons for training doctors who want to adopt a unique experience, are ready to watch hands and “hang upon” every movement of fingers. Leaders of plastic surgery often offer new methods and want them to be known in the world and actively implemented. And the ultimate benefit is received by the patients!

– If we continue to talk about know-how and advanced technologies in plastic surgery, which of them appear to be the most prominent and essential to your opinion? How do you see the future of this field of medicine in Russia? And what role do you think your company will play in shaping this future?

– Nowadays, the 6th and 7th generation of breast implants are used in practice. The technology of producing implants has advanced, although no one has ever created an ideal implant.

One of the most important know-how recently implemented is the creation of an implant barrier layer. There is also the creation of a double-chamber implant-expander, which in certain cases allowed simultaneous removal and restoration of the breast without subjecting patients to subsequent operations. Also, I can mention MENTOR expanders, which help to stretch tissue to restore the breast with the implant. The new generation of expanders allow patients to undergo MRI and CT scans, which previously could not be done with such products in the patient's body. Not so long ago we were the first in Russia who registered the Pal LipoSculptor vibration liposactor. It simplifies the liposuction procedure for both the doctor and the patient, and allows to maintain fat cells with maximum viability, suitable for further application.

In general, progress continues unabated, and innovations appear on a regular basis. Our task is to find the best and introduce it to the Russian market to make it accessible for surgeons and their patients.

– You have a family business. CLOVERMED is not your only company, together with your spouse you head several more. What are these companies, what are they engaged in? How do their activities relate to the direction of CLOVERMED?

– CLOVERMED is engaged in plastic surgery and introduces new technologies into the industry, and BIO Concept, headed by my husband, Igor Bogoroditskiy, conducts large educational projects in the field of aesthetic medicine. Today we are preparing together for the X Anniversary International Congress for plastic and reconstructive surgeons and cosmetologists, which has already become a tradition. 10 years ago, BIO Concept became the first company to launch a large-scale training of aesthetic medicine specialists in a unique format, and established the first in Russia and in industry the largest interdisciplinary Congress (ICTPS/IECTC), having assembled on one site plastic and reconstructive surgeons and aesthetic medicine specialists. This platform annually brings together leading industry experts from all over the world, presents innovative scientific developments, new products and methods. Live broadcasts from surgery rooms with demonstration of the best techniques allow talking about the practical orientation of the Congress. The Congress was supposed to be held in St. Petersburg in June this year, but due to the pandemic we promptly left for online, again we were the first in the industry to hold such a large-scale international project in the new format.

The X Anniversary International Congress for plastic and reconstructive surgeons and cosmetologists in St. Petersburg (ICTPS/IECTC) will be held in June 2021.

– Since we have mentioned your husband, let me note that you have a wonderful family! Tell us about it. Is the parallel path of wife and mother easy for a businesswoman? Are you a “home” woman: do you like to do housekeeping?

– It is very difficult to combine business and family, and those who say it is not so are deluding! This means endless compromise that you make every day. And of course, working conversations are carried over to lunches and dinners, but for so many years of our life together we have learned to spread these streams. Though, of course, our strength is in synergy, it is also due to the success of all our joint projects. Mr. Bogoroditskiy is an international economist, graduate of Moscow State Institute of International Relations, born in a family of professors. His mother's textbooks were used by the whole country to study English. Our expert approach and the highest level of educational programs go from here. Our son Oleg is still a student, but he participates in our businesses: his area of competence is computer technologies and Internet projects.

And if we talk about everyday life, we successfully allocate responsibilities. My spouse cooks masterpieces, and I like to keep house clean and tidy.



– You have a very busy schedule. It is clear that time is the main deficit for a business lady, and for a modern woman in general. Do you have you time for yourself, for hobbies?

– Success is impossible without global involvement in the business of a company. And of course, there is not much time left for you and your family. Nevertheless, as a family we love recreation, travel, alpine skiing, golf, tennis, water sports. Sometimes I practice archery with pleasure. But what is no less valuable for our family is intellectual and emotional recharge. I love opera, ballet, symphonic music.

– Even the most successful people have – well, though not idols, but the gravitas to which they would like to aspire – in the profession and in life. Who is it for you?

– As long as I can remember, I never wanted to “be like” anyone. Certainly, there are many books, including those about business, which I read with pleasure, learning something useful. I was especially impressed by the books by Lee Iacocca. And recently, First TV Channel has started a series of programs about modern scientists working to increase the length and quality of life. There are many young people among them, and I listen to them with pleasure. I cannot say that they are my idols, but their way of thinking and work deserve respect.

The interview was prepared by Elena Alexandrova



Кристина Зарубина более трёх лет руководит технопарком «Калибр» — одной из крупнейших площадок Москвы, поддерживающей инновационный бизнес. В интервью нашей команде Кристина Сергеевна рассказала о том, какие качества необходимы, чтобы не только успешно внедрять инновации на российском рынке, но и заявлять о них на мировом уровне.

– Кристина Сергеевна, инновации – это дело, которым вы занимаетесь всю свою профессиональную карьеру и занимались ещё до прихода в «Калибр». Расскажите, пожалуйста, как давно вы работаете в структуре технопарка «Калибр»?

– Первым шагом моего профессионального пути стала работа в правительстве Москвы, в одном из подведомственных учреждений, которое занималось организацией международных выставок для инновационных российских компаний, в том числе и резидентов технопарков. Именно там мне и довелось впервые познакомиться с технопарком «Калибр», руководство которого четыре года назад сделало мне предложение о работе в компании. Первоначально мои обязанности заключались в укреплении внешних связей и построении международной сети партнёрств. Около трёх лет назад я стала руководителем технопарка, являющегося структурной частью ПАО «Калибр» с 2015 года. С тех пор наша команда активно работает над созданием и поддержкой экосистемы для высокотехнологичных компаний.

– Какие черты характера необходимы, чтобы управлять такой организацией, как технопарк?

– Поскольку технопарк является площадкой для создания и внедрения инноваций, работа в нём неизбежно требует

Кристина Зарубина:

«ТЕХНОПАРК, КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ И СОЗДАНИЯ ОПРЕДЕЛЁННОЙ СРЕДЫ, ТРЕБУЕТ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ ПОСТОЯННО ОБУЧАТЬСЯ»

■ **«ВСЕГО НА ТЕРРИТОРИИ НАШЕГО ПАРКА**

РАСПОЛОЖЕНО БОЛЕЕ 150 ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ, ЗАЯВИВШИХ О СЕБЕ В НАУКОЁМКИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ».

любопытности и постоянного самообучения. Эти личные и профессиональные качества, на мой взгляд, свойственны всем менеджерам в области управления инновациями. Если бы не мои любопытство и интерес к новым технологиям, то работать именно здесь было бы сложнее.

С первого года работы в технопарке мне приходится постоянно обмениваться опытом с коллегами из России и других стран, досконально вникать в особенности индустрий, которые представлены резидентами. Постоянное общение с инновационными компаниями – само по себе мини-обучение в рамках разных областей и направлений науки и бизнеса. Здесь любопытность и готовность учиться и систематизировать большие объёмы информации оказываются самыми важными качествами.

– «Калибр» – это история про инновации и постоянное развитие, что идентично требованиям к руководителям таких организаций. Как ваша профессиональная деятельность влияет на ваш личностный рост?

– В связи с тем, что у технопарка огромное количество задач и несколько крупных направлений работы, приходится достаточно быстро переключаться с одной задачи на другую. Абсолютный creative thinking и многозадачность становятся образом жизни. Даже за пределами офиса начинаешь искать необычные подходы и практики для решения той или иной задачи.

Второе, чему я учусь постоянно, – это работа в команде. Руководство ПАО «Калибр» создаёт максимально комфортные условия для профессионального роста всех со-

трудников и возможности для реализации самых передовых идей. Особенная обстановка, сотрудничество и поддержка со стороны руководства формируют командный дух и позволяют каждому реализовать свой потенциал.

Мы работаем в соответствии с принципами кросс-функционального подхода, когда под различные задачи формируются проектные группы между департаментами. Постоянная включённость в работу с группой людей, имеющих разные компетенции и взгляды, позволяет балансировать между индивидуальными и коллективными задачами, где важно направить людей, сплотить команду и выявить наиболее яркие и важные черты каждого сотрудника.

Третье – это постоянное обучение. В последние годы зарубежные технопарки называют площадками для обмена знаниями. В этом смысле я постоянно учусь быть восприимчивой к новому, осознавать, что может оказаться полезным в конкретный момент, пригодиться резиденту, какие инновации на отечественном и зарубежном рынках могут быть полезны нам. Поэтому моя главная мудрость, полученная в технопарке «Калибр», – это не забывать о ежедневном обучении и командная игра.

■ **«ЗАДАЧА ТЕХНОПАРКА «КАЛИБР» ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ**

ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ КОЛЛЕКТИВЫ, ВЗАИМОДЕЙСТВУЯ С НАШИМИ ДЕЙСТВУЮЩИМИ РЕЗИДЕНТАМИ, МОГУТ РАЗРАБОТАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ И ПАРАЛЛЕЛЬНО ПОЛУЧАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ НАВЫКИ В РАМКАХ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В ТЕХНОПАРКЕ».

Christina Zarubina has been managing Kalibr Technopark, one of the largest sites in Moscow supporting innovative business, for over three years. In the interview to our team, Ms. Zarubina spoke about the qualities needed to not only successfully implement innovations on the Russian market, but also declare them on the global level.

Kristina Zarubina:

"TECHNOPARK, AS A PLATFORM FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIONS AND CREATION OF A CERTAIN ENVIRONMENT, REQUIRES CURIOSITY AND DESIRE TO LEARN CONSTANTLY"

– Ms. Zarubina, innovation is the business that you have been doing all your professional career and which you were engaged in even before joining Kalibr. Tell us, please, how long have you been working in the structure of Kalibr Technopark?

– The first step in my professional career was working in the Moscow government, in one of the subordinate institutions which organized international exhibitions for innovative Russian companies, including residents of technoparks. It was there that I first got acquainted with Kalibr Technopark, the management of which four years ago made me an offer to work in the company. Initially, my duties were to strengthen external relations and build international network of partnerships. About three years ago I became the head of the Technopark, which since 2015 has been a structural part of PJSC Kalibr. Since that time our team has been actively working to create and maintain the ecosystem for high-tech companies.

– What character is necessary to manage an organization such as a technopark?

– Since a technopark is a platform for creation and implementation of innovations, it inevitably requires curiosity and constant self-learning. In my opinion, these personal and professional qualities are common for all managers in the field of management with innovations. If it weren't for my curiosity and interest in new technologies, it would be harder to work here.

Since the first year of my work in the Technopark, I have to constantly exchange experience with my colleagues from Russia and other countries, to penetrate thoroughly into the specific nature of industries represented by residents. Constant communication with innovative companies is in itself a mini-training in different fields and directions of science and business. Here curiosity and willingness to learn and systematize large amounts of information are the most important qualities.

"IN TOTAL, OUR PARK HOSTS MORE THAN 150 HIGH-TECH COMPANIES THAT HAVE ESTABLISHED THEMSELVES IN KNOWLEDGE-INTENSIVE INDUSTRIES OF ECONOMY"



– Kalibr is a story about innovation and continuous development, which is identical to the requirements for the managers of such organizations. What an impact does your professional activity have on your personal growth?

– Due to the fact that the Technopark has a huge number of tasks and several major areas of work, I have to switch from one task to another quite quickly. Absolute creative thinking and multitasking become a lifestyle. Even outside the office, I start looking for unusual approaches and practices to solve one or another task.

The second thing I constantly practice in is teamwork. The management of PJSC Kalibr creates the most comfortable conditions for professional growth of all employees and opportunities for implementation

of the most progressive ideas. Special atmosphere, cooperation and support from the management provide the team spirit and allow everyone to realize their potential.

We work in accordance with the principles of cross-functional approach, when for different tasks there are formed project teams between departments. Constant involvement in work with a group of people with different competencies and views allows to balance between individual and collective tasks. Here it is important to guide people, unite the team and identify the most striking and important features of each employee.

The third aspect is continuous learning. In recent years, foreign technology parks have been referred to as sites for knowledge exchange. In this regard, I constantly learn to be receptive to new things, to be aware of what can be handy at a particular moment, to be helpful for a resident, to understand what innovations on the domestic and foreign markets can be useful for us. That's why the main wisdom I received at Kalibr Technopark is not to forget about everyday training and team performance.

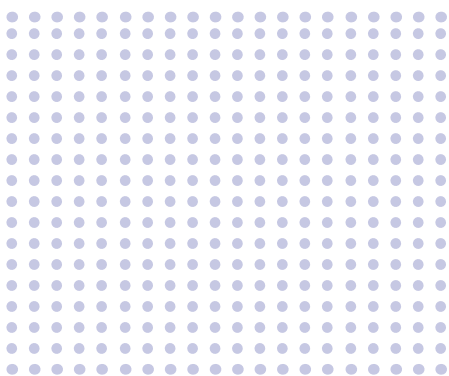
"THE TASK OF KALIBR TECHNOPARK IS TO ORGANIZE A SPACE WHERE RESEARCH TEAMS, COOPERATING WITH OUR CURRENT RESIDENTS, CAN DEVELOP THEIR OWN BUSINESS PROJECT AND SIMULTANEOUSLY ACQUIRE THE NECESSARY SKILLS WITHIN THE FRAMEWORK OF THE MAIN INDUSTRIES REPRESENTED IN THE TECHNOPARK"



Алина Манина, Alliance Legal CG:

«Юриспруденция — моё призвание!»

Эта профессия долгое время считалась преимущественно мужской. Ныне юриспруденция входит в пятёрку самых популярных в России. Алина Манина, советник, заместитель управляющего партнёра, руководитель практики сопровождения банкротств компании Alliance Legal CG, рассказала нам о том, как сегодня обстоят дела в профессии у женщин, особенно на руководящих должностях.



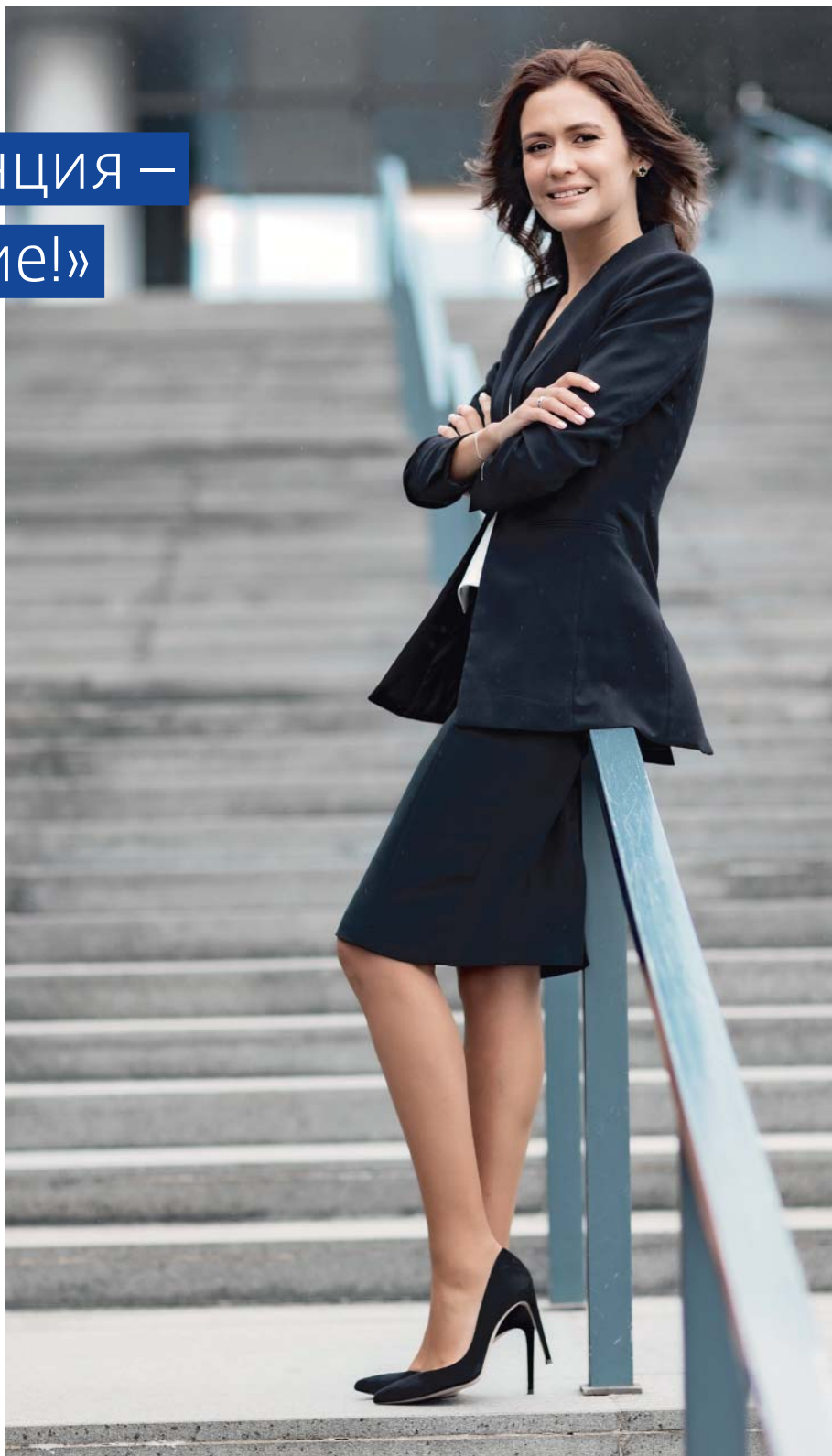
– Алина, так, на ваш взгляд, несмотря на то, что юристами в России работает множество женщин, гендерное неравенство в этой профессии всё же существует?

– Дискуссия о гендерной дискриминации в юриспруденции началась задолго до того, как я поступила в Институт юстиции Уральской государственной юридической академии (ныне – УРГЮУ). Несмотря на то, что со-

отношение молодых людей и девушек там было примерно одинаковым, было очевидно, что не всегда и не всем девушкам рады в профессии.

В процессе изучения уголовно-правовых дисциплин в институте юстиции (бывшем следственно-криминалистическом) нам часто говорили, что женщинам тяжело работать в сфере, связанной с этой отраслью, «ведь не каждой под силу постоянное психологическое напря-

жение, человеческие беды, жестокие преступления». А если девушка решила стать следователем, у неё не может быть «нормальной жизни» из-за ночных вызовов, дежурств, убийств и прочих «аспектов романтики» работы в следственном комитете. Несмотря на то, что уголовно-правовые дисциплины были мне близки, установка о нежелательности наличия представительниц женского пола в уголовном праве сработала. И я решила



пойти по пути юриста-цивилиста, занимающегося разрешением споров в арбитражном суде.

Через 10 лет работы вместе с опытом пришло понимание того, что женщинам-цивилистам отнюдь не легче на юридическом поприще. Во многом благодаря тому, что в этой отрасли права нам всё так же не рады. Среди коллег противоположного пола бытует мнение, что женщины-юристы некомпетентны, не обладают системным мышлением, не способны быстро принимать решения в условиях стресса. Мужчины-юристы часто уверены, что молодой оппонент-девушка не сможет дать им отпор в сложных судебных разбирательствах, в том числе в делах о банкротстве. Здесь я склонна соглашаться с мудростью философа Лао-цзы: «Нет большей беды, чем недооценивать противника!»

С последним стереотипом приходится регулярно сталкиваться на практике. Так, если в судебном процессе представителем оппонента выступает мужчина, перед заседанием я часто ловлю на себе оценивающие взгляды, выслушиваю насмешливые или неуместные реплики, касающиеся моего пола и возраста. Например, недавно в ходе ожидания судебного заседания представитель оппонента пытался завести со мной разговор, называя меня при этом «Алиночкой» и «неопытной молодой девушкой». Некоторые представители-мужчины зачастую путают зал судебных заседаний с сайтом знакомств, пытаясь завести недельной разговор.

Такое поведение недопустимо по отношению к коллегам!.. Речь идёт об элементарном уважении, деловой и юридической этике. Конечно, когда в ходе судебного разбирательства я начинаю отстаивать свою позицию, такие невежественные коллеги выглядят глупо, ведь их ожидания не оправдались: «девушка» оказалась не такой уж и «неопытной». В результате они проигрывают, а Alliance Legal CG одерживает победу.

– Почему вы выбрали именно сферу банкротства?

– На втором курсе обучения в академии меня приняли на стажировку, а затем и на работу в горнопромышленный холдинг на позицию юриста, обслуживающего хозяйственную деятельность компании. Среди активов холдинга были и проблемные компании с долгами, соответственно, я стала часто сталкиваться с процедурой банкротства и поняла, что это – «моё». В делах о банкротстве рассматриваются споры, вытекающие из различных правоотношений: семейных, по поставке, хранению, строительному подряду и других.

При этом суд в делах о банкротстве, как эквилибрист, ходит по тонкому тросу, балансируя между интересами должника и кредиторов. А нам, юристам, нужно пере-



тянуть канат на свою сторону, в пользу интересов клиентов.

Думаю, меня увлекли именно сложность и непредсказуемость таких дел. Однако я занимаюсь не только банкротствами, но и сопровождением сделок, разрешением иных споров в арбитражном суде.

– Всем известны проблемы чисто женских и чисто мужских коллективов. Как обстоит ситуация с этим в Alliance Legal CG?

– В нашей компании гендерное равновесие и равноправие. Думаю, что мы достигли идеального сочетания членов команды – мужчин и женщин. Например, все партнёры – представители «сильного» пола, а все заместители управляющего партнёра – «прекрасного». Никаких предрассудков по этому вопросу у руководства нет: в кадровой политике они исходят из здравого смысла и достижений каждого конкретного специалиста. Никаких конфликтов, вызванных гендерной дискриминацией, у нас в компании нет и быть не может.

Партнёры уделяют большое внимание обсуждению индивидуального плана развития каждого специалиста. Руководство поддерживает любую инициативу, связанную с развитием, начиная с посещения конференций, обучения и заканчивая спортзалом. Не считая многочисленных курсов повышения квалификации в России, партнёры командировали меня в Лондон изучать английское право, в Рим – применение принципов УНИДРУА. Студенты, которые проходили у нас оплачиваемую стажировку, беспрепятственно уходили сдавать сессии и слушать лекции.

Как специалист, которому с университетской скамьи внушали стереотип о безусловном превосходстве представителей противоположного пола в профессии,

могу отметить, что очень важно работать в коллективе, где нет места предрассудкам, где ценности и приоритеты партнёров совпадают с твоими: работа над собой, стремление к высоким результатам, любовь к делу и победы! Такой подход к делу, как у Alliance Legal CG, увы, сегодня редкость на российском юридическом рынке.

– Расскажите, какую роль в компании вы отводите сами себе? К чему стремитесь?

– Честно говоря, роль я себе никогда никакой не отводила, не ставила цели добиться той или иной должности. Я просто делала то, что мне нравится, и продолжаю это делать, потому что юриспруденция – моё призвание.

Работа юриста базируется на знаниях, усидчивости, дисциплине, творчестве, интуиции, ораторском мастерстве, грамотной письменной речи и, конечно, удаче. Поэтому всегда есть над чем работать. Alliance Legal CG, в том числе для развития навыков ораторского мастерства сотрудников, ежегодно проводит уникальное на юридическом рынке, российском и мировом, состязание Legal Battle («Юридический батл»). Это не игровое судебное заседание, а настоящее командное соревнование, для победы в котором нужно проявить знание права и обязательно творческий подход!

– Сразу видно, как вы увлечены работой! А на частную жизнь время остаётся?

– Я бы хотела, чтобы в сутках было 78 часов, чтобы успеть всё и не забыть про личную жизнь! Ну а пока их только 24, поэтому я стремлюсь к тому, чтобы... высыпаться. И с новыми силами каждый день заниматься тем, что люблю!

Подготовила Елена Александрова



Alina Manina,
Alliance Legal CG:

“Jurisprudence is my calling!”

This profession has long been considered predominantly male. Nowadays, jurisprudence is one of the five most popular in Russia. Alina Manina, Counsel, Deputy Managing Partner, Head of Bankruptcy Support Practice at Alliance Legal CG, told us about the current state of affairs in the profession for women, especially in leadership positions.

– Alina, in your opinion, despite the fact that many women work as lawyers in Russia, is there gender inequality in this profession?

– The discussion about gender discrimination in jurisprudence began long before I entered the Institute of Justice of the Ural State Law Academy (now USLU). Despite the fact that the ratio of young men and women there was approximately the same, it was obvious that not always and not all girls are welcomed in the profession.

In the process of studying criminal law disciplines at the Institute of Justice (formerly investigative and forensic), we were often told that it is difficult for women to work in the field related to this industry, “after all, not everyone can handle constant psychological stress, human troubles, and cruel crimes.” And if a girl decides to become an investigator, she cannot have a “normal life” due to night calls, shifts, murders and other “romantic aspects” of work in the investigative committee. Despite the fact that the criminal law disciplines were close to me, the attitude about the undesirability of the presence of female representatives in criminal law worked out. And I decided to follow the path of a civil lawyer dealing with dispute resolution in a commercial court.

After 10 years of work, together with experience, I understood that it is not at all easier for women-civilists in the legal field. Largely due to the fact that we are still not welcome in this branch of law. Among colleagues of the opposite sex, there is an opinion that women lawyers are incompetent, do not have systemic thinking, and are not able to make quick decisions under stress. Male lawyers are often convinced that a young female opponent will not be able to fight back in difficult litigation, including bankruptcy. Here I tend to agree with the wisdom of the philosopher Lao Tzu: “There is no greater danger than underestimating your opponent!”

I regularly encounter the latter stereotype in practice. So, if a man acts as a representative of the opponent in a trial, before the hearing, I often catch on myself evaluating glances, listen to mocking or inappropriate remarks regarding my gender and age. For example, recently, while waiting for the court session, a representative of the opponent tried to start a conversation with me, calling me “Alinochka” and “an inexperienced young girl.” Some male representatives often confuse a courtroom with a dating site in an attempt to strike up a non-business conversation.

Such behavior is unacceptable in relation to colleagues!.. We are talking about basic respect, business and legal ethics. Of course, when during the trial I start to defend my

position, such ignorant colleagues look stupid, because their expectations were not met: the “girl” turned out to be not so “inexperienced.” As a result, they lose and Alliance Legal CG wins.

– Why did you choose to deal with bankruptcy?

– In the second year of study at the academy, I was accepted for an internship, and then for a job in a mining holding as a lawyer serving the economic activities of the company. Among the holding’s assets there were also troubled companies with debts, thus I faced bankruptcy procedures and realized that this was “mine”. In bankruptcy cases, disputes arising from various legal relationships are considered: family, supply, storage, construction contracts and others.

At the same time, the court in bankruptcy cases walks along a thin rope like equilibrist, balancing between the interests of the debtor and creditors. And we, lawyers, need to pull the rope to our side, in favor of our clients.

I think it was the complexity and unpredictability of such cases that fascinated me. However, I am engaged not only in bankruptcies, but also in supporting transactions, resolving other disputes in commercial courts.

– Everyone knows the problems of purely female and purely male teams. What is the situation with this in Alliance Legal CG?

– There are gender balance and equality in our company. I think we have achieved the perfect mix of male and female team members. For example, all partners are representatives of the “stronger” sex, and



all deputy managing partners are “fair”. The management has no prejudices on this issue: in personnel policy, they proceed from common sense and the achievements of each particular specialist. Our company does not have and cannot have any conflicts caused by gender discrimination.

The partners pay great attention to discussing the individual development plan for each specialist. Management supports any development initiative, from conference attendance, training to sport activities. Apart from numerous advanced training courses in Russia, my partners sent me to London to study English law, and to Rome – to study the principles of UNIDROIT. Students who took a paid internship with us left to take sessions and listen to lectures freely.

As a specialist who, from a university bench, was instilled in a stereotype about the absolute superiority of the opposite sex in the profession, I can note that it is very important to work in a team where there is no place for prejudices, where the values and priorities of partners coincide with yours: work on yourself, striving for high results, love of work and victory! Such an approach to business, like that of Alliance Legal CG, alas, today is a rarity in the Russian legal market.

– What role do you assign to yourself in the company? What are you striving for?

– To be honest, I have never assigned myself any role, I have never set goals to achieve this or that position. I just did what I like, and I continue to do it, because jurisprudence is my calling.

The work of a lawyer is based on knowledge, perseverance, discipline, creativity, intuition, public speaking, literate writing and, of course, luck. Therefore, there is always something to work on. Alliance Legal CG annually holds a unique competition in the legal market, Russian and international, the Legal Battle, including for the development of oratory skills of employees. This is not a game court session, but a real team competition, in which you need to show knowledge of the law and always be creative!

– One can immediately see how passionate you are about your work! Do you have time for hobbies?

– I would like to have 78 hours in a day so that I can do everything and not forget about my personal life! In the meantime, there are only 24 of them, so I strive to... get enough sleep. And do what I love with renewed vigor every day!

Prepared
by Elena Alexandrova



**Елена Ваюкина, TAXmanager:
«НУЖНО ВЕРИТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ!»**

– Елена Анатольевна, вы с 2016 года являетесь генеральным директором юридической компании «ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ» (TAXmanager). Но при этом имеете не юридическое, а управленческое образование. Ситуация не совсем типичная. Однако, судя по всему, справляетесь вы отлично: на сегодняшний момент компания TAXmanager рекомендована рейтингом «Право.ru-300», входит в реестр надёжных партнёров ТПП РФ и имеет среди клиентов репутацию надёжного и компетентного партнёра. И в этом, безусловно, заслуга не только вашего супруга, управляющего партнёра TAXmanager Василия Ваюкина, включённого в список лучших юристов России, но и ваша! Расскажите историю своего появления в компании. Где вы работали до этого момента? Как пришли к идее семейного бизнеса?

– Действительно, основное образование у меня управленческое: я закончила МГИЭМ (ныне – ВШЭ). Несмотря на техническую ориентированность вуза, в институте была сильная кафедра менеджмента и маркетинга. Я уже на первом курсе устроилась на работу в банк, а к получению диплома руководила одним из подразделений риск-менеджмента. В банке началось формирование моих навыков и характера управления. Сейчас у меня за плечами, помимо консалтингового опыта, 16 лет банковского стажа, из них 15 – на руководящих должностях. Я работала в крупных банках страны: ВТБ, Сбербанке, Ситибанке, Банке Интеза и других. На одном из банковских мероприятий я познакомилась с будущим супругом, юристом Василием Ваюкиным, который к тому моменту полтора года руководил созданной им TAXmanager.

Сначала я не интересовалась работой супруга, своей хватало с лихвой, да и он

Может ли женщина, встав у руля бизнеса, уверенной рукой направить его к вершинам? Отрицательный ответ на этот вопрос сегодня редко услышишь даже от самых косных приверженцев патриархата. В пример вам тут же приведут Коко Шанель, Эсте Лаудер или Мэри Кей. Последнюю в 2000 году Lifetime Television Online назвала «самой выдающейся деловой женщиной XX века». Да, в прошлом веке бизнес-леди легче было достичь успеха, занявшись «женским делом»: модой, косметикой, парфюмерией – словом, чем-то из индустрии красоты. Но сейчас на дворе XXI-й и представительницы прекрасного пола смело вторгаются в сферы, тысячелетиями считавшиеся прерогативой мужчин, заставляя вспомнить об исключениях, которых в веках всё же было немало, от Хатшепсут и Боудикки до Екатерины Великой. Управление и юриспруденция ещё несколько десятилетий назад считались «сугубо мужскими сферами». Как сегодня чувствует себя в них женщина-руководитель? Об этом мы побеседовали с Еленой Ваюкиной, генеральным директором юридической компании TAXmanager.

неохотно делился проблемами, чтобы не огорчать меня. Но в семейной жизни свои правила, незаметно для себя я постепенно стала главным советником управляющего партнёра. Всё-таки опыт управления у меня был богаче. А войдя в курс дел, стала замечать, что отдача от бизнеса неэффективна: супруг постоянно пропадал на работе, об отпуске речи вообще никогда не заходило, как следствие – катастрофическая усталость, в результате которой и наши отношения стали портиться. Конечно, это не радовало, и я начала задумываться над тем, как решить проблему. И в какой-то момент пришла идея: уйти из банка и помочь мужу, тем более, он уже увидел во мне не только любимую женщину, но и надёжного партнёра. Ведь, по сути, доверять мы можем только друг другу!

– Круто поменять жизнь, развернуть её в другое русло способен лишь человек решительный, не боящийся

брать на себя ответственность. А какие ещё качества своего характера вы назвали бы определяющими? Расскажи-те о себе: где и в какой семье родились, где учились, как начинали трудовую карьеру? При плотной занятости в бизнесе хватает ли у вас времени на семью, увлечения?

– Вы точно подметили, я круто поменяла свою жизнь. Но тогда я особо не осознавала, что делаю. Главной задачей было укрепить семью, разгрузить Василия, чтобы бизнес не поглощал всё его время. Решилась на это благодаря родителям. Я родилась в Москве в прекрасной семье строителей, мама и папа всегда помогают друг другу. У нас в семье все воспитываются под девизом: «Помогай ближнему – и мир вокруг станет лучше!» Я очень стараюсь, но слухавлю, если скажу, что времени на себя практически не остаётся. Я постоянно обучаюсь чему-то новому. Имею сертификат профессионального медиатора. Раз в неделю мы устраиваем семейные ужины за большим столом, и я скажу не хвастаясь, что очень вкусно готовлю.

– А кроме прозвучавшего, есть ли у вас девиз, какое-то выражение, которое вы повторяете, когда что-то идёт не так или, напротив, всё отлично?

– В каждой ситуации разные мотивации. Близкая мне система координат: «Ройте рвы, и дождь пойдёт». Мне кажется, всегда нужно верить и действовать!

– С вашим приходом в бизнес многое в компании TAXmanager изменилось и, как показали результаты, в лучшую сторону. Что и почему вы сочли нужным реформировать, как расставили приоритеты? Что помогло вам в этом: ведь, не будучи профессиональным юристом, сложно ориентироваться в хитросплетениях юриспруденции, а это и составляет суть работы компании?

– Имея большой управленческий опыт, в том числе в области стартапов, и отработав в банковской системе много лет, в какой-то момент понимаешь, что получил достаточно разностороннего опыта и компетенций, чтобы начать управлять любым бизнесом, независимо от его специфики и масштаба. Так как я специалист по управлению рисками и аналитик, мне не составило труда увидеть текущие потребности рынка юридических услуг. Также мы проанализировали наши сильные и слабые стороны, сориентировались в реальных клиентских потребностях. И почти все силы бросили на наращивание наших профессиональных компетенций, ещё активнее погрузившись в проблемы клиентов.

– Любая компания – это прежде всего команда. Она с вашим приходом тоже

постепенно менялась: кто-то уходил, кто-то вливался в коллектив. При подборе потенциальных сотрудников какие качества для вас в приоритете?

– По моему чёткому убеждению, главный ресурс бизнеса – люди. Правильные люди в компании – 95% успеха. Стоило немалых усилий сформировать новую команду уникальных специалистов – квалифицированных юристов, адвокатов. Наём неподходящих сотрудников – дорогостоящая бизнес-ошибка, поэтому всех юристов я интервьюирую сама. Мне нужно убедиться, что кандидат заинтересован стать частью нашей команды, любит свою профессию, а не просто хочет получать хорошую зарплату. Наиболее ценные качества в персонале – честность, способность принимать решения и нести за них ответственность.

– Нынешний 2020 год наряду с массой изменений в налоговом законодательстве принёс глобальный пересмотр всего жизненного уклада в связи с пандемией. А как коронакризис сказался на работе вашей компании: у юристов стало меньше работы или, напротив, больше? Какие изменения пришлось внести в её привычный ход?

– Работа в нынешних условиях несколько усложнилась, но её количество, слава богу, не уменьшилось. В TAXmanager произошли радикальные реформы, и не только в связи с внесением изменений и актуализацией локальных актов действующего законодательства: перестроился сам ход работы. К сожалению или к счастью, наша деятельность не обусловлена постоянным нахождением в офисе. Необходимы встречи с клиентами компании, посещение органов государственной власти (участие в контрольных мероприятиях, следственных действиях и пр., а также в судах), и всё это не ограничивается территорией Москвы.

Прекрасно выстроенные партнёрские отношения позволили нам расширить спектр оказываемых услуг. Кроме того, пришлось внести изменения во взаимоотношения с клиентами: от информирования о концептуальных изменениях до практической реализации развития новых направлений. Мы оперативно подстроились под работу каждого клиента с его особенностями ведения бизнеса. Сменился формат взаимодействия с клиентами, мы стали фактически участвовать в их жизни, чем повысили кредит доверия с их стороны.

– Есть ли что-то положительное в «коронакризисном» опыте?

– Положительных моментов, как показало время, оказалось больше, чем мы предполагали. Мы научились управлять компанией как единым организмом, работа стала слаженнее и продуктивнее.

– В приоритете TAXmanager – услуги, связанные с налоговой деятельностью. Но недавно вы запустили новый проект под названием LawGround, объединивший всю практику компании, не связанную с налогами. Насколько успешно он работает?

– Проект LawGround только начинает набирать обороты, но уже есть хорошие результаты и перспективы дальнейшего развития. В настоящее время продолжаете выстраиваться работа как со штатными, так и с привлечёнными юристами, закрывающими вопросы по соответствующей практике. В ходе организации работы предстояло разрешить много трудностей, в том числе из области доверия. Кадровые вопросы всегда стоят на первом плане: найти высококвалифицированного специалиста, умеющего разбираться в глубинах вопроса, сложно.

– Сильная сторона и юриста, и управленца заключается, помимо прочего, в способности прогнозировать внешнюю ситуацию на основании нынешних реалий. Как вы думаете, какие темы в 2021 году будут наиболее актуальны для ваших клиентов, исходя из того, что большинство из них – российские юридические лица? Какие точки роста вы видите для своей компании на ближайшие несколько лет?

– Многим компаниям серьёзно досталось в этом году, и полагаю, тенденция сохранится и в следующем году... У каждой отрасли свои сложности. С одной стороны, бизнесу придётся восстанавливаться, с другой – защищаться от контролирующих структур, начиная от обоснования причин несоответствия меняющимся требованиям и правилам и заканчивая предоставлением пояснения причин низких показателей по результатам деятельности. Сегодня государство уже взяло вектор на увеличение ответственности, свидетельством чего служит огромное количество поправок в действующее законодательство. Цена ошибки стала очень велика. И наша задача как юристов – предостеречь клиентов от возможных ошибок!

В ближайшей перспективе в первую очередь планируем наращивать клиентский портфель, полностью автоматизировать в компании внутренние и внешние процессы, продолжить активную работу по сближению бизнеса и власти (уже имеется соответствующий проект законодательной инициативы). Также планируется активно развивать текущее сопровождение деятельности клиентов, уделять больше внимания профилактике, а не только работать над исправлением уже возникших проблем.

**Беседовала
Елена Александрова**

Can a woman, having taken the helm of a business, lead it to the heights with a confident hand? Today you rarely hear a negative answer to this question even from the most inert adherents of patriarchy. Coco Chanel, Estee Lauder or Mary Kay will be cited as an example. The latter was nominated as “The Most Outstanding Businesswoman of the 20th Century” by Lifetime Television Online in 2000. Yes, in the last century it was easier for a business woman to achieve success by doing “women’s business”: fashion, cosmetics, perfumery – in a word, something from the beauty industry. But now it is the 21st century and the fair sex boldly invade the spheres that for thousands of years were considered the prerogative of men, forcing us to remember the exceptions, of which there were many in the centuries, from Hatshepsut and Boudicca to Catherine the Great. A few decades ago management and jurisprudence were considered “purely male spheres”. How does a woman leader feel there today? We talked about this with Elena Vayukina, CEO at the law firm TAXmanager.

Elena Vayukina, TAXmanager: “WE NEED TO BELIEVE AND ACT!”

– Mrs. Vayukina, since 2016 you have been the CEO of the PERSONALNYY NALOGOVYY MENEDZHMENT law firm (TAXmanager). But at the same time, you have not legal, but managerial education. The situation is not quite typical. However, apparently, you are doing very well: at the moment, TAXmanager is recommended by the Pravo.ru-300 rating, included in the register of reliable partners of the CCI of Russia and has a reputation among clients as a reliable and competent partner. And in this, of course, the merit not only of your spouse, managing partner of TAXmanager



Vasily Vayukin, included in the list of the best lawyers in Russia, but also yours! Tell the story of how you joined the company. Where have you worked up to this point? How did you come up with the idea of a family business?

– Indeed, my basic education is management: I graduated from MGIEM (now – HSE). Despite the technical orientation of the university, the institute had a strong department of management and marketing. Already in my first year, I got a job at a bank, and before graduation I was in charge of one of the risk management

departments. The bank began to form my skills and character of management. Now, in addition to my consulting experience, I have 16 years of banking experience behind me, of which 15 are in management positions. I have worked in major banks in the country: VTB, Sberbank, Citibank, Banca Intesa and others. At one of the banking events, I met my future spouse, lawyer Vasily Vayukin, who by that time had been in charge of the TAXmanager which he had created for a year and a half.

At first, I was not interested in my spouse’s work, mine was more than enough, and he

was reluctant to share his problems so as not to upset me. But family life has its own rules, imperceptibly for myself, I gradually became the main advisor to the managing partner. Still, my management experience was richer. And having entered the course of affairs, I began to notice that the return on business was ineffective: the spouse was constantly disappearing at work, there was never any talk of vacation, as a result – catastrophic fatigue, as a result of which our relations began to deteriorate. Of course, this did not please me, and I began to think about how to solve the problem. And at some point, an idea came up: to leave the bank and help my husband, especially since he already saw in me not only a beloved woman, but also a reliable partner. After all, in fact, we can trust only each other!

– Only a resolute person who is not afraid to take responsibility is capable of changing life, turning it into a different direction. What other qualities of your character would you call defining? Tell us about yourself: where and in what family were you born, where did you study, how did you start your working career? Do you have enough time for family, hobbies?

– Yes, I drastically changed my life. But then I didn't really know what I was doing. The main task was to strengthen the family, relieve Vasily so that the business did not consume all of his time. I decided on this thanks to my parents. I was born in Moscow into a wonderful family of builders, mom and dad always help each other. In our family, everyone is brought up under the motto: "Help your neighbor – and the world around will become better!" I try very hard, but I'm lying if I say that there is practically no time left for myself. I'm constantly learning something new. I have a certificate of a professional mediator. Once a week we have family dinners at a large table, and I will say without bragging that I cook very good.

– And besides the one that sounded, do you have a motto, some kind of expression that you repeat when something goes wrong or, on the contrary, everything is fine?

– There are different motivations in each situation. "Dig ditches, and it will rain" is the closest to me coordinate system. It seems to me that we always need to believe and act!

– With your joining the business, many things in TAXmanager have changed and, as the results have shown, for the better. What and why did you consider it necessary to reform, how did you prioritize? What helped you in this: after all, without being a professional lawyer, it is difficult to deal with the intricacies of jurisprudence, and this is the essence of the company's work?

– Having extensive management experience, including in the field of startups,

and having worked in the banking system for many years, at some point you realize that you have received enough diversified experience and competencies to start managing any business, regardless of its specifics and scale. As a risk management specialist and analyst, it was not difficult for me to see the current needs of the legal services market. We also analyzed our strengths and weaknesses, orientated ourselves in the real client needs. And almost all our efforts were devoted to building up our professional competencies, plunging even more actively into the problems of our clients.

– Any company is, first of all, a team. It also gradually changed with your arrival: someone left, someone joined the team. When selecting potential employees, what qualities are your priority?

– It is my firm conviction that the main resource of a business is people. The right people in the company – 95% of success. It took a lot of effort to form a new team of unique specialists – qualified lawyers, attorneys. Hiring the wrong employees is a costly business mistake, so I interview all the lawyers myself. I need to make sure that the candidate is interested in becoming a part of our team, loves his or her profession, and not just wants to get a good salary. The most valuable qualities in personnel are honesty, the ability to make decisions and take responsibility for them.

– The current 2020, along with a lot of changes in tax legislation, brought a global revision of the entire lifestyle in connection with the pandemic. And how has the coronavirus crisis affected the work of your company: do lawyers have less work or, on the contrary, more? What changes did you have to make to its usual course?

– The work in the current conditions has become somewhat more complicated, but its volume, thank God, has not decreased. TAXmanager underwent radical reforms, and not only in connection with the introduction of changes and updating of local acts of the current legislation: the very course of work was restructured. Our activity is not conditioned by the constant presence in the office. Meetings with the company's clients, visits to government bodies (participation in control measures, investigative actions, etc., as well as in courts) are necessary, and all this is not limited to the territory of Moscow.

Perfectly built partnerships allowed us to expand the range of services provided. In addition, it was necessary to make changes in the relationship with customers: from informing about conceptual changes to the practical implementation of the development of new directions. We quickly adjusted to the work of each client with their business specifics. The format of interaction with clients has changed, we began to actually

participate in their lives, which increased the credit of trust on their part.

– Is there anything positive about the "coronavirus" experience?

– Time has shown that there are more positive moments than we expected. We have learned to manage the company as a single organism, the work has become more harmonious and more productive.

– TAXmanager's priority is services related to tax activities. But recently, you launched a new project called LawGround that brings together all of the company's non-tax practice. How successful is it?

– The LawGround project is just beginning to gain momentum, but there are already good results and prospects for further development. At present, work continues to be built with both full-time and invited lawyers, who are closing questions on the relevant practice. In the course of organizing the work, many difficulties had to be resolved, including those related to trust. Personnel issues are always in the foreground: it is difficult to find a highly qualified specialist who knows how to understand the depths of the issue.

– The strength of both the lawyer and the manager lies, among other things, in the ability to predict tomorrow's situation based on current realities. What do you think will be the most relevant topics for your clients in 2021, given that most of them are Russian legal entities? What growth points do you see for your company over the next few years?

– Many companies had serious problems this year, and I think the trend will continue next year... Each industry has its own challenges. On the one hand, businesses will have to recover, on the other, they will have to defend itself against controlling structures, starting from justifying the reasons for non-compliance with changing requirements and rules and ending with providing an explanation of the reasons for low performance indicators. Today the state has already taken a vector to increase responsibility, as evidenced by a huge number of amendments to the current legislation. The cost of the mistake has become very high. And our task as lawyers is to warn clients against possible mistakes!

In the near future, first of all, we plan to increase the client portfolio, fully automate internal and external processes in the company, continue active work to bring business and government closer together (there is already a corresponding draft legislative initiative). It is also planned to actively develop the current support of clients' activities, pay more attention to prevention, and not only work on fixing problems that have already arisen.

Interviewed by Elena Alexandrova



Евгения Викторовна Колодина, директор по развитию ЦИБИТ, работает в компании более пяти лет. С первых дней она завоевала авторитет и признание коллектива. Сегодня мы публикуем отзывы коллег и партнёров о женщине-руководителе. Это желание отметить её работу и таким образом сказать: «Спасибо!»

Олег Иванов, генеральный директор ГК «ЦИБИТ»: «Когда встречаешь Евгению Викторовну на работе и видишь счастье в её глазах, понимаешь, что человек занимается любимым делом»

Для руководителя в подчинённом сотруднике важны три качества: лояльность (преданность делу, команде), исполнительность (ответственность) и компетентность. Причём приоритеты в порядке следования по степени важности этих качеств расставляются руководителем исходя из собственного развития, видения ситуации и личных симпатий. Если умножить эти качества на здоровый перфекционизм, посмотреть сквозь призму управленческого таланта и стратегического мышления, то мы получим представление о суперсотруднике спецназа ЦИБИТ – Евгении Колодиной. Сталкиваясь с трудностями, например с освоением такой непростой темы, как информационная безопасность, Евгения Викторовна проявляет «мужской» характер и «кагэбэшную» закалку, а в общении с людьми и управлении коллективом – чуткое отношение и индивидуальный подход.

Антон Герасимов, управляющий директор удостоверяющего центра «Основание»: «Мы работаем с одним из лучших и ответственных руководителей бизнеса, нацеленного на долгосрочное и честное партнёрство»

Евгения Викторовна – блестящий переговорщик. При этом ведение переговоров основывается не на «шаблонах убеждения покупателя» и «работе с возражениями», а на глубоком понимании задач заказчика и возможностей их решения. Создаётся ощущение особого уровня доверия – уве-

Слабый пол спецназа ЦИБИТ, или Есть женщины в русских компаниях

ренность, что команда, которую представляет Евгения Колодина, без сомнения, решит задачу, за которую берётся.

Вероника Крылова, руководитель департамента образовательных проектов ЦИБИТ: «Евгения Колодина – «человек-результат», способный достичь любой, казалось бы, самой недостижимой цели»

Руководство небольшим коллективом – это огромная ответственность. Непредвиденные ситуации могут возникать сплошь и рядом. Но Евгения Викторовна способна собраться сама и мобилизовать всю команду. Она всегда и во всём очень решительна и пунктуальна и требует этого от своих подчинённых. И дома у Евгении Викторовны всё в порядке: личное счастье, цветы в саду, овощи на грядках, баночки с вкусными заготовками на зиму.

готовит и в этой сфере проявляет невероятную изобретательность! Как известно, «высокий профессионализм – это обращённое в профессию творчество».

Виктория Брострем, директор департамента маркетинга и PR ЦИБИТ: «Евгения Викторовна – уникальная женщина, совмещающая мудрость и такт с бизнес-жилкой и инициативностью. Сильная, уверенная и чётко знающая свои задачи»

Каждого сотрудника в компании она приучила к самодисциплине и тайм-менеджменту – не только вовремя прийти на работу, но и вовремя с ней уйти, успев завершить все намеченные дела, что тоже очень важно. Полностью изучив работу компании, составила планы и цели на ближайшие месяцы для каждого подразделения. Но главное, начала следовать этим целям и быстро подняла компанию на новый уровень, внедрила бизнес-процессы, наняла квалифицированных сотрудников, обучила их и создала сильное ядро фирмы – отдел продаж. По сей день этот департамент работает как часы.

Василий Окулесский, Банк Москвы: «Хотите совершить невозможное? Позовите Евгению Викторовну, и к вам прилетит удача»

Россия – имя-то женское! Она ведь на бабах стоит. Знаете, это о ком? О Жене, о Евгении Колодиной. Смотришь на неё и понимаешь, что если она занимается каким-то делом – печёт пироги, сажает цветы, рулит бизнесом или мужиками, – то это дело будет сделано с огоньком (во всех смыслах), неожиданно и всегда в категории «лучше всех».

Никита Червяков, заместитель директора по развитию ГК «ЦИБИТ»: «Если бы меня попросили выбрать современного топ-менеджера и явного лидера, не задумываясь рассказал бы именно про неё – Евгению Викторовну Колодину»

Она всегда чётко знает, кто из сотрудников чем занимается и сколько вкладывает усилий для достижения поставленных компанией целей. Для неё не составляет никакого труда продумать стратегию развития компании, довести её от точки «А» к точке «Б», задействовав при этом минимум ресурсов. За период пандемии благодаря правильным и вовремя принятым ею решениям нам удалось увеличить прибыль практически в два раза, быстро оптимизировать работу всех сотрудников и до сих пор удерживать достигнутые показатели!

ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ –

это консалтинговая компания,
накопившая опыт экспертизы
и помогающая организациям
соответствовать требованиям по
информационной безопасности.

Виталий Григорьев, заместитель директора по стратегическому развитию ИКБСР РТУ МИРЭА: «И знают все коллеги из ЦИБИТ, что эта женщина, как Шива, в восемь рук. Рулит хозяйством, а душой твои! И это песня, а не пустозвонный звук!»

*Подвластны ей науки обучать,
Внедрять и строить бизнесы с нуля!
Но главное – всегда готова помочь,
Она ведь – штурман для родного корабля.*

Коллектив медиагруппы «Авангард»: «Нестандартный подход, стремление к новым решениям, чувство юмора и желание удивлять – всё это Евгения Колодина в работе»

На протяжении многих лет участие Евгении в наших мероприятиях и проектах – всегда креатив, праздник и мастерство, она – высококлассный профессионал своего дела. Недавно мы открыли для себя ещё одно её качество: Евгения прекрасно



Evgeniya Kolodina, Director for Development of CIBIT, has been working in the company for over five years. From the very first days, she has won the authority and recognition of her team. Today we publish reviews of our colleagues and partners about the woman leader. This is a desire to honor her work and thus to say: "Thank you!"

Oleg Ivanov, CEO of CIBIT Group of Companies: "When you meet Mrs. Kolodina at work and see happiness in her eyes, you realize that she is doing what she loves."

Three qualities of a managee are important for the manager: loyalty (dedication to work, team spirit), diligence (responsibility) and competence. These qualities are prioritized by the manager based on his own development, vision and personal preferences. If we multiply these qualities by healthy perfectionism, look through the prism of managerial talent and strategic thinking, we will get an idea about the super employee of CIBIT Special Forces – Evgeniya Kolodina. Facing difficulties, such as mastering such a difficult topic as information security, Mrs. Kolodina shows "amazonism" and "KGB hardening," and in communicating with people and managing the team – a sensitive attitude and individual approach.

Anton Gerasimov, Managing Director of the Osnovaniye certification center: "We work with one of the best and most responsible managers of the business aimed at long-term and honest partnership."

Mrs. Kolodina is a brilliant negotiator. At the same time, the negotiations are not based on "templates of persuasion the buyer" and "complaint management", but on a deep understanding of the customer's goals and opportunities to solve them. There is a feeling of a special level of trust – confidence that the team represented by Evgeniya Kolodina will undoubtedly solve the task it takes.

Veronica Krylova, Head of the Department of Educational Projects at CIBIT: "Evgeniya Kolodina is a "person-result" capable of achieving any seemingly most unachievable goal"

The weaker sex of the CIBIT Special Forces, or there are the women in Russian companies

Managing a small team is a huge responsibility. Unforeseen situations can happen all around. But Mrs. Kolodina is able to concentrate and mobilize the whole team. She is always very determined and punctual and requires it from her subordinates. All is good at home of Mrs. Kolodina: personal happiness, flowers in the garden, vegetables on beds, delicious preserved foods for winter.

Vitaly Grigoriev, Deputy Director for Strategic Development of Institute for Integrated Safety and Special Instrument Engineering RTU MIREA: "And know all colleagues from CIBIT that this woman is like Shiva with eight hands. She rules the economy, and her soul creates! And this song for her is no empty boast!"

Disciplines entrusted her to coach,

To introduce the new and make businesses from scratch.

But what's the best – she always can support,

She is navigator for her ship.

The Vanguard Media Group team: "An unconventional approach, the desire for new solutions, a sense of humor and a desire to surprise – all this is Evgeniya Kolodina in work."

For many years the participation of Mrs. Kolodina in our events and projects is always boost of creativity, festivity and skill, she is a high class professional. Recently we have discovered one more of her qualities: Mrs. Kolodina cooks perfectly and shows incredible ingenuity in this field! As it is known, "high professionalism is creativity turned into a profession".

Victoria Brostrum, Head of Marketing and PR Department at CIBIT: "Evgeniya Kolodina is a unique woman who combines wisdom and tact with business acumen and initiative. Strong, confident and well aware of her tasks."

She has taught very employee in the company to self-discipline and time management – which is not only to come to work on time, but also to leave it on time having completed all the planned tasks, which is also very important. Having fully studied the work of the company, she worked out plans and objectives for the upcoming months for each division. But the main thing is that she began to follow these goals and quickly raised the company to a new level, having introduced business processes, hired qualified employees, trained them and created the strong core of the company – the sales department. To this day, this department works like clockwork.

Vasily Okulesky, Bank of Moscow: "Do you want to achieve the impossible? Invite Mrs. Kolodina, and good luck will come to you."

Russia is a female name! It's on the women stands. You know, who I speak about? About Evgeniya Kolodina. You look at her and understand that if she is engaged in some business – baking pies, planting flowers, running a business or a man – then this business will be done with plenty of zing (in all possible senses), unexpectedly and always in the category "best of all".

Nikita Cherviakov, Deputy Director for Development of CIBIT Group: "If I was asked to choose a modern top manager and an obvious leader, I wouldn't hesitate to tell about her – Evgeniya Kolodina."

She always clearly knows the occupation of her employees in hours and the efforts of each of them in achieving the goals set by the company. It is easy for her to think over the development strategy of the company, to bring it from point "A" to point "B", using minimum of resources. During the pandemic, thanks to the right and timely decisions made by the company, we managed to increase profits almost twice, quickly optimize the work of all employees and retain the achieved results!

CENTER FOR INFORMATION TECHNOLOGY SECURITY RESEARCH

is a consulting company that has
accumulated expertise and helps
organizations meet information
security requirements.



Наталья Глухова:

«БЕЗ ПРОЕКТА НЕВОЗМОЖНО СОЗДАТЬ НИЧЕГО В ЭТОМ МИРЕ»

«Что нам стоит дом построить?»

Разработать проект и в завершение просчитать смету – самое правильное решение. Если нет возможности разбираться в тонкостях и деталях строительства, не лучше ли доверить эту работу профессионалам?

«Нарисуем, будем жить!»

Более 10 лет в Московской области, по большей части на территории городского округа Истра, успешно работает проектное бюро «Юнигрупп», в арсенале которого – комплексные услуги по индивидуальному проектированию объектов строительства коммерческих и производственных зданий, коттеджных посёлков и складских помещений, логистических парков, объектов сельскохозяйственного назначения, например коровников, ферм и сыроварен.

Период, связанный с пандемией, с одной стороны, обнажил слабые стороны малого и среднего бизнеса, с другой – сплотил профессионалов, мотивируя на поиск новых решений и воплощение новых идей. Коллектив проектного бюро «Юнигрупп» под руководством Натальи Глуховой мобилизовал усилия, знания и возможности, чтобы не потерять доверие клиентов и по-прежнему выполнять взятые на себя обязательства для решения поставленных задач.

– Проект – это, с одной стороны, творческая работа, выполненная от создания идеи до воплощения её в жизнь, с другой – профессиональная ответственность каждого. Создать и возглавить команду, с которой можно быть спокойным за результат, – это большая удача или огромная ответственность?

– И то и другое. В штате проектного бюро «Юнигрупп» работают профессионалы с высшим профильным образованием, с большим практическим опытом и глубокими теоретическими знаниями. Они повышают квалификацию, отслеживают все новинки и тенденции в архитектуре, строительных материалах, инженерном оборудовании.

– Где расположены объекты, которые проектирует ваша компания?

– Мы занимаемся проектированием по всей Московской области, большая часть наших объектов расположена на территории городского округа Истра, так как здесь мы были основаны и ведём свою деятельность.

– Как отражается период пандемии на состоянии вашего бизнеса? Какие меры вы предпринимаете в связи с этим?

– Безусловно, пандемия отразилась и на работе нашей организации. В связи с данными обстоятельствами количество новых объектов снизилось, но это временное явление. С самого начала мы активно принимали и сейчас принимаем меры по предотвращению распространения заболевания в нашем коллективе.

Для этого проводим своевременную санитарную обработку помещения, используем индивидуальные средства защиты от вируса и в числе первых перешли на удалённую работу. Сейчас настроение внутри нашей команды позитивное, мы готовы помогать людям и делать мир красивее благодаря своей работе.

– Основной профиль проектного бюро «Юнигрупп» – проектирование коммерческих объектов. Какой ещё спектр услуг вы предлагаете клиентам?

– Проектное бюро предлагает полный цикл индивидуального проектирования, выполняет функции технического заказчика и генерального проектировщика. Специализация компании «Юнигрупп» достаточно широкая: архитектурные и конструктивные решения зданий; наружные и внутренние инженерные сети; архитектурно-градостроительные концепции; проекты планировки и межевания территории; изготовление межевых планов, технических планов и описаний; разработка проектов съездов с автомобильных дорог; ландшафтный дизайн; проекты перепланировок квартир, а также 3D-ви-

зуализация. Ещё мы выполняем инженерно-геодезические и кадастровые работы. У нас большой практический опыт.

Творческий потенциал, профессиональные знания, а также стремление следовать лучшим практикам позволяют нашим специалистам эффективно и высококачественно выполнять разработку проектов самого разного назначения, будь то проект административного или промышленного здания, офисного центра, парков и зон отдыха.

– Проектная работа подразумевает исследовательскую деятельность?

– Мы изучаем исходные данные по объекту, выявляем все возможные подводные камни и предлагаем несколько вариантов решения по проектированию.

Без проекта невозможно создать ничего в этом мире. Даже если вы хотите сделать что-то небольшое и начертите на бумаге, всё равно изначально это уже было у вас в голове в виде образа или схемы.

А если создавать что-то сложное, требующее множества ресурсов, участия разных людей и организаций, без детального и продуманного проекта просто не обойтись. Так происходит в любой сфере жизни, а при строительстве этот момент особенно важен.

– Что является важным и необходимым условием, объединяющим разработку проектов для загородного дома и административного здания, для офисного центра, парков и зон отдыха?

– Главное – это безопасность жизнедеятельности при эксплуатации. Обязательно – продуманность эргономики помещений и инженерных сетей. Кроме того, профессиональный проект позволит избежать проблем с проверяющими органами, с получением разрешения на строительство. Ну и наконец, позволит существенно сэкономить на стадии строительства и ускорить сроки исполнения работ.

– Можно ли сэкономить на проекте? Какова примерная стоимость, например, проекта перепланировки квартиры или ландшафтного участка? Что выгоднее: заказать проект или самому пошагово заниматься этим вопросом?

– Экономив на проекте, вы рискуете потерять куда больше денег впоследствии. Стоимость каждого проекта рассчитывается индивидуально по техни-

ческому заданию заказчика и зависит от площади объекта, от площади земельного участка и инженерной инфраструктуры. Именно поэтому клиенту необходимо обращаться сразу к нам в «Юнигрупп», тем самым обезопасив себя от лишних рисков.

– Каковы лучшие практики компании «Юнигрупп», какие из них вызывают особую гордость?

– Количество объектов, которые мы реализовали за 10 лет работы, достаточно велико. Могу выделить следующие проекты:

1. ЗАО «Рентгенпром» занимается производством рентгеновского оборудования. Мы полностью ведём проектирование производственных и складских зданий, часть уже введена в эксплуатацию, другая находится в разработке.

2. Группа компаний «Вектор Инвестментс»: мы разрабатывали проекты планировок для коттеджных посёлков и проектировали коммерческие здания.

3. Группа компаний «Ферро-Эстейт»: занимаемся проектированием логистического парка, расположенного в д. Деньково г.о. Истра.

4. Со спа-отелем «Мистраль-Истра» мы тесно сотрудничали не только по проектным, но и кадастровым работам.

5. Для Олега Сироты спроектировали ферму «Русский пармезан», в том числе коровник, сыроварню.

– Можно ли в «Юнигрупп» не только заказать проектную документацию, но и заключить договоры с другими компаниями, например строительными, ландшафтными, чтобы полностью завершить строительство объекта под ключ?

– Наша компания оказывает комплексные услуги не только по индивидуальному проектированию объектов строительства, но и по получению разрешительной документации, а также сопровождению в процессе строительства с последующим вводом в эксплуатацию.

Мы объединяем всё, что предлагают архитектурные бюро, дизайнерские студии, службы технического заказчика. Это помогает выполнить весь комплекс задач, связанных с проектированием и строительством объекта с одним исполнителем.

– Разрабатываете ли вы бизнес-план развития компании на ближайшее будущее?

– Конечно, бизнес-план демонстрирует, что представляет собой наша организация на текущий момент, как она будет развиваться в будущем, каким путём будет достигать поставленных целей и избегать рисков.

– Бюро «Юнигрупп» получило право участвовать в сопровождении проекта реконструкции нового терминала С международного аэропорта Шереметьево для получения свидетельства о согласовании архитектурного облика. Расскажите подробнее об этом проекте.

– Наша организация занималась подготовкой материалов для архитектурно-градостроительного облика терминала С и двух паркингов международного аэропорта Шереметьево, которые мы успешно защитили на комиссии в Комитете по архитектуре и градостроительству Московской области. Это была кропотливая и объёмная работа, требующая индивидуального подхода и опыта в данной сфере.

– Считается, что лучшее время для начала работы над проектом – это осень-зима. Почему?

– Архитекторы наименее загружены работой, и у них есть возможность уделять каждому проекту больше внимания. Также у вас будет достаточно времени в запасе, чтобы не спешить и всё продумать.

Для реализации проекта оптимально, чтобы к концу зимы на руках уже был полностью готовый комплект проектной документации. Вы сможете просчитать стоимость всех необходимых материалов и работ, оценить, хватит ли финансовых возможностей на всё строительство. И если да, то начинайте искать строителей.

С наступлением тепла все хорошие бригады уже будут заняты. Также зима – лучшее время для покупки материалов, так как они дешевле, чем летом. Очень важно правильно подобрать архитектора для работы над вашим проектом.

– Как с вами можно связаться?

– Наш офис находится по адресу: Московская область, г. Истра, ул. Московская, 48, офис 1. Тел.: +7 (495) 725-87-84, +7 (909) 980-70-00. Сайт: <https://www.unigroup-istra.com/>.

Надежда Попкова





Natalia Glukhova:

“IT IS IMPOSSIBLE TO CREATE ANYTHING IN THIS WORLD WITHOUT A PROJECT”

“How much does it cost to build a house?”

Doing everything in accordance to the project, calculating the budget and understanding the spending in the end would be the only right decision. Most of people do not understand nuances of construction works thus it always better to delegate this work to professionals.

“Will draw, will live!”

The Unigroup design bureau has been successfully operating for more than 10 years in the Moscow region, mostly on the territory of the Istra urban district. It provides complex services for the individual design of commercial and industrial buildings, cottage settlements and warehouses, logistics parks, facilities for agricultural purposes such as cowsheds, farms and cheese making factories. The period associated with the pandemic, on the one hand, revealed the weaknesses of small and medium-sized businesses, on the other, it rallied professionals, motivating them to search for new solutions and implement new ideas. The team of the Unigroup design bureau under the leadership of Natalya Glukhova mobilized their efforts, knowledge and capabilities in order not to lose the trust of customers and continue to fulfil their obligations to solve the tasks assigned.

– A project is, on the one hand, a creative work performed from an idea to its implementation, on the other hand, it is everyone’s professional responsibility. Is it a great success or a huge responsibility to create and lead a team with which you can be calm about the result?

– Both. The staff of the Unigroup design bureau employs professionals with higher specialized education, extensive practical experience and deep theoretical knowledge. They improve their qualifications, keep track of all novelties and trends in architecture, building materials, engineering equipment.

– Where are the facilities that your company designs located?

– We are engaged in design throughout the Moscow region, most of our facilities are located in the urban district of Istra, since here we were founded and conduct our activities.

– How does the pandemic affect your business? What measures are you taking in this regard?

– Of course, the pandemic also affected the work of our organization. Due to these circumstances, the number of new objects has decreased, but we believe it is a temporary situation. From the very beginning, we have actively taken and are now taking measures to prevent the spread of the disease in our team. To do this, we carry out timely sanitization of the premises, use personal protective equipment against the virus and were among the first to switch to remote work. Now the mood inside our team is positive, we are ready to help people and make the world more beautiful through our work.

– The main profile of the Unigroup design bureau is the design of commercial facilities. What other services do you offer to your clients?

– The design bureau offers a full cycle of individual design, performs the functions of a technical customer and general designer. The specialization of the Unigroup company is quite wide: architectural and structural solutions of buildings; external and internal engineering networks; architectural and urban planning concepts; planning and land surveying projects; production of boundary plans, technical plans and descriptions; development of projects of exits from highways; landscape design; apartment redevelopment projects, as well as 3D visualization. We also carry out engineering, geodetic and cadastral work. We have a lot of practical experience. Creativity, professional knowledge, as well as the desire to follow best practices allow our specialists to develop projects for a wide variety of purposes, be it a project of an administrative or industrial building, an office center, parks and recreation areas.

– Does the design work imply research activities?

– We study the initial data on the object, identify all possible pitfalls and offer several design solutions. It is impossible to create anything in this world without a project. Even if you want to do something small and draw on paper, all the same, initially it was already in your head in the form of an image or a diagram. And if you create something complex that requires a lot of resources, the participation of different people and organizations, you simply cannot do without a detailed and thoughtful project. This happens in any area of life, and during construction this moment is especially important.

– What is an important and necessary condition that unites the development of projects for a country house and an office building, for an office center, parks and recreation areas?

– The main thing is life safety during operation. The thoughtfulness of the ergonomics of the premises and engineering networks are a necessity. In addition, a professional project will allow you to avoid problems with inspection authorities, with obtaining a building permit. And finally, it will allow you to significantly save on the construction stage and speed up the execution time.

– Can one save money on a project? What is the approximate cost, for example, of an apartment redevelopment project or a landscape plot? What is more profitable: to order a project or to deal with this issue yourself step by step?

– By saving on the project, you risk losing much more money later. The cost of each project is calculated individually according to the customer's specifications and depends on the area of the object, on the area of the land plot and engineering infrastructure. That is why the client needs to contact us directly at Unigroup, thereby protecting themselves from unnecessary risks.

– What are the best practices of Unigroup, which of them are you especially proud?

– The number of objects that we have implemented over 10 years of work is quite large. I can highlight the following ones: 1. Rentgenprom CJSC is engaged in the production of X-ray equipment. We are fully engaged in the design of production and warehouse buildings, some have already been put into operation, the other is under development. 2. Vector Investments Group of companies: we have developed planning projects for cottage settlements and designed commercial buildings. 3. Ferro-Estate Group of companies: we are designing a logistics park located in the village of Denkovo, Istra. 4. We worked closely with the Mistral Istra spa hotel not only on design, but also on cadastral work. 5. We designed the Russian Parmesan farm for Oleg Sirota, including a cowshed and a cheese production plant.

– Is it possible not only to order design documentation from Unigroup, but also to conclude agreements with other companies, for example, construction and landscape companies, in order to fully complete the construction of a turnkey facility?

– Our company provides comprehensive services not only for the individual design of construction projects, but also for obtaining permits, as well as support during the construction process with subsequent commissioning. We combine everything that architectural firms, design studios, technical customer services offer. This allows to complete the entire range of tasks associated with the design and construction works with one supplier.

– Are you working out a business plan for the company's development for the near future?

– Of course, we have the business plan. We've made a comprehensive analysis of strengths and weakness of our organization today, decided what we want to achieve in a future and developed strong strategy that will definitely help us to achieve the goals and avoid risks.

– Unigroup received the right to participate in supporting the project of reconstruction of the new terminal C of Sheremetyevo International Airport in order to obtain a certificate of approval of the architectural appearance. Tell us more about this project.

– Our organization was preparing materials for the architectural and urban planning of Terminal C and two parking lots of Sheremetyevo International Airport, which we successfully approved with the Committee for Architecture and Urban Planning of the Moscow Region. It was quite painful and time demanding project that required an individual approach.

– It is believed that the best time to start working on a project is autumn-winter. Why?

– Architects are the least loaded with work and have the opportunity to pay more attention to each project. Also, you will have enough time left to take your time and think over everything. For the implementation of the project, it is optimal that by the end of winter we already have a completely finished set of project documentation on hand. You will be able to calculate the cost of all the necessary materials and work, assess whether there are enough financial resources for the entire construction. And if so, start searching the builders. Closer to the summer, all good brigades will be occupied. Also winter is the best time to buy materials as they are cheaper than in summer. It is very important to find the right architect to work on your project.

– How can we contact you?

– Our office is located at: Moscow region, Istra, Moskovskaya street, 48, office 1. Tel.: +7 (495) 725-87-84, +7 (909) 980-70-00. Website: <https://www.unigroup-istra.com/>.

Nadezhda Popkova





**Елена
Лыгорева:**

«Умение нести
ответственность
за свои слова —
залог успешных
долгосрочных
отношений!»

Сегодня квартирный вопрос интересует огромное количество людей, будь то житель мегаполиса или небольшого села. В агентство недвижимости хотя бы раз в жизни обращался, наверное, каждый человек. Но не все понимают, насколько эта работа сложна и многогранна. О критериях успеха риелторов, нововведениях в работе в период самоизоляции и важности сотрудничества с коллегами беседуем с Еленой Лыгоревой — председателем Комитета риелторов и агентств недвижимости Дмитровского городского округа, владелицей агентства недвижимости «Золотой ключ»

– По теории Фрейда, все проблемы людей идут из детства. Из этой же теории можно сделать вывод, что и предпочтения людей также формируются в детстве. Расскажите, когда вы поняли, кем хотите стать, и что повлияло на ваш выбор?

– Спасибо за интересный вопрос. Я родилась в интеллигентной семье учителей, в маленьком подмосковном посёлке. В то время были другие понятия, на мне лежала ответственность за благополучный облик семьи перед общественностью. И в тот же момент это был некий вызов, если ты индивидуальность.

Мои родители, как истинные представители своей профессии, привили мне любовь к людям, к труду, воспитали меня неравнодушной к чужим проблемам и благодарной за то, что я имею.

Все члены семьи способствовали моему многостороннему развитию: музыкальная школа, хореография, частные уроки у художника, изучение иностранных языков, компьютерные курсы, икебана, садоводство, стрельба в тире, чтение книг. Получая знания в одной сфере, я жаждала новых открытий в другой. И это вошло в привычку и стало неотъемлемой частью жизни.

Во времена кризиса 90-х гг., когда учителя, врачи и другие представители интеллигенции оставляли свои профессии и шли на рынок, мои родители не изменили себе и своим принципам, не оставили школу и учеников. Это было непростое

время, именно тогда у меня появилась мечта – стать директором крупной компании, иметь хороший доход, вернуть моим близким их достойное существование и сделать так, чтобы они мной гордились.

Путь был непрост. Я окончила колледж с красным дипломом. Получила два высших образования: сначала в РГГУ (Российский государственный гуманитарный университет), факультет управления городским хозяйством, специальность «экономист», а потом в МФЮА (Московская финансово-юридическая академия), факультет юриспруденции, специальность «юрист». Работала бухгалтером на предприятии. В 20 лет я получила свой первый опыт ведения бизнеса: владела собственным магазином одежды три года до очередного кризиса. После индивидуального предпринимательства вернуться на наёмную работу было сложно. Предложение о работе в агентстве недвижимости стало неким выходом, так как там был ненормированный рабочий день, свой график можно было планировать самостоятельно, не находясь в офисе от звонка до звонка.

Моя карьера стремительно двигалась вверх: через полгода я заняла руководящую должность в агентстве, через год стала соучредителем нового офиса, через три года открыла своё агентство.

Эта работа позволила мне исполнить свою мечту – быть руководителем, найти применение своим знаниям, оказывать материальную поддержку близким, рабо-

тать с людьми и быть их проводником в решении важных и значимых для них вопросов с недвижимостью.

Необходимость постоянного обучения, самосовершенствования, удержания авторитета у сотрудников и коллег – этот стремительный ритм жизни с детства откликается в моей душе и позволяет моему интересу к работе не иссякнуть.

– Вашему риелторскому агентству в сентябре исполнилось семь лет, с чем мы вас и поздравляем! Расскажите о становлении и этапах его развития.

– Благодарю за поздравления! В моём агентстве есть традиция отмечать все достижения в компании, будь то первый эксклюзивный договор стажёра, крупная сделка или годовщина. Поощрение сотрудников и позитивное настроение создают дополнительную мотивацию в работе, объединяют коллектив в достижении целей агентства. Это один из моих инструментов управления.

В нынешних реалиях риелторские компании образуются с помощью объединившихся единомышленников из уже состоявшегося агентства. Я не стала исключением. Так в 2013 году образовалось агентство недвижимости «Золотой ключ» в составе четырёх человек (я и трое сотрудников). 2014 год, год санкций, присоединения Крыма и обесценивания рубля, стал «взрывным» в области недвижимости и повлиял на повышенный интерес к приобретению имущества, что

позволило моей молодой компании твёрдо укрепиться на дмитровском рынке недвижимости и занять своё место. Посткризисное время 2015 и 2016 гг. обернулось стагнацией на рынке недвижимости и снижением спроса. Однако именно тогда при Дмитровской муниципальной торгово-промышленной палате был создан Комитет риелторов и агентств недвижимости, где меня утвердили председателем.

Посоветовавшись с коллегами, проанализировав основные трудности в развитии риелторского бизнеса в нашем городе и сложности в работе агентов по недвижимости, я определила основные проблемы в данной сфере: например, недоверие потенциальных клиентов к профессии риелтора, отсутствие цивилизованных партнёрских отношений между коллегами, средний уровень квалификации сотрудников.

Так в 2018 году был основан Союз риелторов города Дмитрова, который объединил несколько равнодушных агентств, а я заняла пост его президента. Были установлены правила работы, налажено обучение агентов, организована комиссия по профессиональной этике и соблюдению правил. Таким образом, увеличились объёмы продаж, повысился уровень подготовки агентов, наладились партнёрские деловые отношения между коллегами, а главное – повысилось качество услуг, предоставляемых на благо наших клиентов.

В том же году я открыла второй офис в соседнем районе, позже значительно увеличился штат сотрудников. Сегодня в планах – расширение и переезд в новый большой офис, набор агентов и много довольных клиентов.

– Елена, на ваш взгляд, есть ли в профессии риелтора место для новых идей? Или вы считаете, что не стоит «изобретать велосипед» и проверенный временем подход лучше?

– Я считаю, что для успешного ведения бизнеса в любой сфере необходимо постоянно держать руку на пульсе, быть гибким и чувствительным к экономико-политическим изменениям, покупательским потребностям. В данном случае риелторский бизнес – не исключение.

Сейчас главной идеей в работе агентств является использование, внедрение и оптимизация технологических, электронных и интернет-ресурсов. Огромное влияние на развитие таких современных инструментов работы оказала пандемия. Во время режима самоизоляции риелторы смогли быстро сориентироваться и подстроиться под новые реалии. Теперь основная часть работы с клиентом проходит онлайн и дистанционно на каждом этапе, что экономит время обеих сторон и не подвергает здоровье опасности.

Например, для покупателей появилась услуга онлайн-показа и видеопрезентации объектов: человек может из любой точки мира посмотреть подробное видео об объекте и принять решение о покупке.

Одними из важных инструментов гибкости нашего бизнеса стали онлайн-обучение агентов и онлайн-собеседования с кандидатами в агенты – это позволяет продолжать масштабирование компании, несмотря на любые сложности!

Все изменения должны привести к упрощению процессов работы с недвижимостью таким образом, чтобы клиент мог решить свои проблемы в один клик и на одной платформе. Сегодня одним из таких примеров является «ДомКлик» от «Сбера» – платформа, где человек может как продать, так и купить недвижимость в результате партнёрского взаимодействия риелторов и банка.

Вообще, взаимодействие банков, страховых компаний, брокеров, риелторов и оценочных компаний приятно. Благодаря клиентоориентированности удаётся внести изменения в ряд процессов, сделать их более доступными (например, получение страховых полисов онлайн, одобре-

ние ипотечных кредитов дистанционно, электронный документооборот).

– Вы проходите всевозможные курсы по повышению квалификации. Скажите, а не задумывались ли вы о том, чтобы самой заниматься обучением коллег? Например, проводить вебинары в формате онлайн?

– Задумывалась, но время ещё не пришло. Помимо риелторской компании, у меня есть проекты, которые сейчас находятся в работе. Пока они более интересны, прежде всего тем, что это что-то новое для меня. Желание обучать, несомненно, присутствует, но свой потенциал я могу раскрывать внутри своего коллектива. Пока этого достаточно, я самостоятельно обучаю всех своих сотрудников и вижу их результаты и успехи. В прошлом мне довелось преподавать в колледже, где я вела предмет «основы банковского дела». Это был интересный опыт.

Мне хотелось бы создать учебный центр для агентов и руководителей на базе Союза риелторов города Дмитрова, коллеги поддерживают эту идею. К тому же в прошлом году нам удалось провести два обучающих трёхдневных форума для агентов, где преподавателями стали сами руководители дмитровских агентств недвижимости. Они делились актуальными кейсами, секретами успеха для агентов и получали новый опыт. Я являлась организатором форума и могу сказать, что всё удалось. В этом году между режимами самоизоляции мы также приглашали профессиональных тренеров, и всё прошло очень успешно!

– Елена, в любой профессии нужен талант, если его нет, то необходимы желание и трудолюбие, а иногда билет в жизнь нам даёт удача. Расскажите, что вам помогло добиться успеха в своей сфере деятельности?

– Мои достижения связаны с постоянным обучением и самосовершенствованием, стойким внутренним стержнем, умением сохранять спокойствие в самых сложных ситуациях и принимать здравые решения, не поддаваясь эмоциям.

Я умею чувствовать ситуацию и тенденции на рынке, прогнозировать и выстраивать рабочий процесс. Мой счастливый билет – это моя команда сотрудников. Дело в том, что при приёме на работу каждому агенту я называю основные принципы нашего агентства, которые необходимо строго соблюдать: честность, взаимовыручка и взаимоуважение. Мы мотивируем друг друга идти вперёд и развиваться. Кредо для меня лично – нести ответственность за свои слова, сказанные другу, сотруднику, партнёру или контрагенту. Это залог успешных долгосрочных отношений!

Беседовала София Коршунова



Elena Lygoreva:

"The ability to take responsibility for your words is the key to successful long-term relationships!"



Today the housing issue is of concern to a huge number of people, whether they are residents of a metropolis or a small village. Probably every person has applied to a real estate agency at least once in his or her life. But not everybody understands how difficult and multifaceted this work is. About the success criteria of realtors, innovations in the work during the self-isolation period and the importance of cooperation with colleagues we talk to Elena Lygoreva – Chairman of the Committee of Realtors and Real Estate Agencies of Dmitrovsky City District, the owner of the Zolotoy Klyuch real estate agency.

– According to Freudian theory, all problems of people stem from childhood. The same theory leads to the conclusion that preferences of people are also formed in childhood. Tell us, when did you realize who you want to become and what influenced your choice?

– Thank you for an interesting question. I was born in an intelligent family of teachers, in a small village near Moscow. At that time there were other beliefs, I was responsible for the positive image of my family in front of the public. And at the same time, it was some kind of challenge, if you were an individual.

My parents, as the genuine representatives of the occupation, have cultivated in me love to people and work, taught me to care about other people's problems and to be grateful for what I have.

All members of my family contributed to my versatile growth: the music school, choreography, private lessons with an artist, learning foreign languages, computer courses, the art of flower arrangement, gardening, gallery practice, reading books. Receiving knowledge in one field, I longed for new discoveries in another. And this became a habit and an integral part of life.

During the crisis of the 90s, when teachers, doctors and other representatives of clerisy left their professions and went to trade on the market, my parents did not change themselves and their principles, did not leave

school and pupils. It was not an easy time, it was then that I got a dream – to head a large company, to have a good income, to return to my relatives their decent existence and make them proud of me.

The path was not easy. I graduated from college with honors degree. I received two higher educations: first, in Russian State University for the Humanities (RSUH), the faculty of urban management, specialty "economist", and then in MFUA (Moscow Finance and Law Academy), the faculty of jurisprudence, specialty "lawyer". I worked as an accountant at an enterprise. At the age of 20 I gained my first business experience: I owned my own clothing store for three years before the new crisis. After individual business it was difficult to return to the hired job. The proposal to work in a real estate agency was a way out, because there was an irregular working day, you could plan your schedule yourself without being in the office bell-to-bell.

My career progressed rapidly: in six months I took the leading position in the agency, a year later I became a co-founder of a new office, three years later I opened my own agency.

This work allowed me to fulfill my dream – to be a manager, to apply my knowledge, to provide material support to my nearest and dearest, to work with people and be their guide in solving important and meaningful

for them issues with real estate. The need for constant training, self-improvement, and maintenance of reputation among my employees and colleagues – this rapid rhythm of life since childhood drives me forward and allows my interest in the work not to run out.

– Your real estate agency celebrated seven years old in September, and we congratulate you on that! Tell us about its formation and development stages.

– Thank you for congratulations! My agency has a tradition to celebrate all the achievements in the company, be it the first an exclusive trainee contract, a major deal or anniversary. Encouragement of employees and positive mood create additional motivation in work, unite the team in achieving goals of the agency. This is one of my management tools.

In current realities, real estate companies are formed thanks to uniting like-minded people from already established agencies. I was not an exception. So, in 2013 the Zolotoy Klyuch real estate agency was formed with four people (me and three employees). The year 2014, the year of sanctions, accession of the Crimea and ruble devaluation, became "explosive" in real estate sector and influenced the increased interest in property purchase, which allowed my young company to firmly establish itself on the Dmitrov real estate market and obtain its position. The

post-recession period of 2015 and 2016 turned into stagnation in the real estate market and decrease in demand. However, it was then that the Realtors and Real Estate Agencies Committee was established at the Dmitrov Municipal Chamber of Commerce and Industry, where I was approved as the Chairman.

Having consulted my colleagues, after analyzing the main difficulties in the development of the real estate business in our town and the difficulties in the work of real estate agents, I identified the main problems in this area: for instance, the distrust of potential clients to estate agent as a profession, lack of civilized partnerships between colleagues, the mediocre qualification level of employees. Thus, in 2018 there was founded the Union of Realtors of Dmitrov, which united several not indifferent agencies, and I took the post of its president.

There were established the rules of work, training of agents, commission on professional ethics and observance of rules. Thus, the volume of sales increased, the level of agents' training increased, partnership business relations between colleagues were arranged, and the main thing is that the quality of services provided for the benefit of our clients increased.

The same year I opened the second office in the neighboring district, and later the number of employees increased significantly. Today we plan to expand and move to a new big office, to get new agents and many new satisfied customers.

– Do you think that there is a place for new ideas in the real estate profession? Or it is not worth “reinventing the wheel” and time-tested approach is better?

– I believe that in order to do business successfully in any field it is necessary to keep your hand on the pulse, to be flexible and sensitive to economic and political changes, to be responsive to the needs of customers. In this case, real estate business is not an exception.

Nowadays, the main idea in the work of agencies is the use, implementation and optimization of technological, electronic and Internet resources. The pandemic had a huge impact on the development of such modern tools of work. During the self-isolation period, real estate agents have managed to quickly navigate and adjust to the new realities. Now the bulk of work with a client is done online and remotely at each stage, which saves time for both sides and does not put health at risk.

For instance, there is a service of online display and video presentation of objects for customers: a person can watch a detailed video about the object from anywhere in the world and make a decision about the purchase.

One of the important tools of flexibility of our business is online training of agents and online interviews with candidates to agents – this allows to continue scaling the company, despite any difficulties!

All changes should lead to simplified real estate processes so that the client can solve his or her problems in one click and on a one-stop shop platform. Today one of such examples is “DomClick” from Sberbank – a platform where a person can both sell and buy real estate as a result of partnership between real estate agents and the bank.

In general, the interaction of banks, insurance companies, brokers, real estate agents and appraisal companies is good. Due to client-oriented approach, it is possible to make changes in a number of processes, to make them more convenient (for example, obtaining insurance policies online, approving mortgage loans remotely, electronic document management).

– You undertake all kinds of advanced courses to improve your professional skills. Tell us, have you thought about training your colleagues yourself? For example, to conduct webinars in online format?

– I considered it, but the time has not yet come. Apart from the real estate company, I have projects that are currently in progress.

So far, they are more interesting, first of all, because they are something new for me. The desire to teach is undoubtedly present, but I can realize my potential within my team. For now, this is enough, I train all my employees myself and see their achievements and results. In the past, I happened to teach in college, where I taught “basics of banking management”. It was an interesting experience.

I would like to create a training center for agents and managers based on the Union of Realtors of Dmitrov, my colleagues support this idea. Besides, last year we managed to arrange two three-day training forums for agents, where the heads of real estate agencies of Dmitrov became teachers themselves. They shared actual cases, secrets of success for agents and got new experience. I was the organizer of the forum and I can say that we succeeded. This year we also invited professional instructors between self-isolation periods, and everything was very successful!

– Ms. Lygoreva, any profession requires talent, if there is no talent, then we need passion and diligence, and sometimes we get some luck. Tell us, what helped you to achieve success in your field of activity?

– My achievements are associated with constant learning and self-improvement, strong sturdy frame, the ability to keep calm in the most difficult situations and make sound decisions without submitting to emotions.

I am able to feel the situation and tendencies on the market, to predict and build the work process. My lucky ticket is my team of employees. The fact is that when hiring each agent, I mention the basic principles of our agency, which must be rigorously followed: honesty, mutual aid and mutual respect. We motivate each other to go forward and develop. The key principle for me personally is to take responsibility for what I say to a friend, employee, partner or counterparty. This is the key to successful long-term relationships!

**The interview was taken
by Sophia Korshunova**





Анастасия Нестерова:

«Я не становилась руководителем проекта, я всегда им была.
«УнасФерма» – это ещё один мой ребёнок, который родился в 2015 году»

Рассказ Анастасии Нестеровой, молодой бизнес-леди, об отчаянии и усталости, о вере в свои силы, надежде на лучшее, любви и детях, о том, как в девяностые годы её родители приняли решение покинуть столицу и дать старт новой жизни, как спустя шестнадцать лет она повторила их судьбу.

Я из большой семьи, где мама – коренная москвичка, родители которой были столичными аристократами. Папа – из простой провинциальной семьи.

Бабушка и дедушка всю жизнь работали на земле, но понимая трудность такой жизни, пытались уберечь сына, отправили его в Москву, дали прекрасное образование. Однако гены взяли своё. В лихие девяностые из газетной статьи родители узнали о поддержке министерства в вопросах возрождения сельского хозяйства в Подмоскovie. Отец уехал из московской квартиры возделывать землю и строить фермерское хозяйство. Так мы оказались в Орехово-Зуевском районе. Отец, тридцатитрёхлетний молодой человек, окончивший Тимирязевскую академию по специальности «ветеринар-зоотехник», должен был поработать на местной ферме доярком.

Однако вместо обещанной новой фермы и большого светлого дома мы «временно» оказались в бараче, среди трёх семей алкоголиков. Действительно, нет ничего более «постоянного», чем «временное».

Без денег, без еды и нормальных условий для существования наша семья осталась там, как оказалось, на восемь лет. С коровы Олеси, которая досталась от папиных родителей, началось наше фермерское хозяйство. Первые годы мы ели всё, что можно было сделать из молока от нашей коровы, так как все продукты были по талонам, а нам с московской пропиской в селе их не давали. Не было никакой поддержки со стороны властей, только искреннее и твёрдое желание отца построить большое фермерское хозяйство для себя и своей семьи. Папа был непреклонен и шёл к своей цели.

Несмотря ни на что, у нас с братом было хорошее детство. Мы привыкли помогать во всём родителям с ранних лет, что послужило закалкой для дальнейшей жизни. Амбиции и трудолюбие у меня от папы. Когда родители строили своими силами дом, четырёхлетний брат Денис помогал класть фундамент и всегда был «в помощи», а я, восьмилетняя, готовила всем обед. Сегодня папино хозяйство в Орехово-Зуевском

районе одно, а в девяностые аналогичных ферм было больше десяти. Нами тогда заинтересовалась голландская ассоциация TASIS – экспериментальный проект Евросоюза по внедрению европейских технологий в российское сельское хозяйство. Это был очень интересный проект, который работал с молодыми фермерами Подмоскovie с целью усовершенствования технологий в России.

Мы с братом ежедневно, легко в силу детского возраста, общались с голландцами, узнавали их культуру, с некоторыми тепло и по-дружески общаемся до сих пор. Для родителей это был опыт и существенная помощь, но не в той степени, на которую они рассчитывали. Была построена хорошая свиноферма на сто голов, но ни корма, ни технологии содержания свиней не подошли. Тогда папа всё переделал на свой лад, и ферма успешно работает и по сей день. Сейчас отец выводит свою собственную породу свиней с очень вкусным мясом и большой прослойкой сала, а это то, что любит российский покупатель.

Шло время, поняв, что в деревне не получу хорошего образования, я уехала в Москву к бабушке, закончила там школу и вуз, а спустя шестнадцать лет повторила судьбу своих родителей. В Москве, в стенах квартиры, я хотела прожить всю жизнь. Работала в офисе. По выходным навещала родителей. Как говорится, хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах. Вышла замуж. Родила дочь. Малышка родилась с очень слабым иммунитетом, жуткой аллергией, атопическим дерматитом и астмой. «Скорые» дежурили у подъезда. Каждый поход на детскую площадку или в магазин заканчивался для дочери ОРВИ. Кортикостероидные препараты, антибиотики и гормоны всегда были в нашей аптечке.

К рождению второй дочери мы с мужем Дмитрием приняли непростое решение – переехать за город. Как родители, столкнувшиеся с проблемой здоровья детей, мы

были готовы на любые жертвы и лишения. Пока за 130 км от столицы нет привычных благ и инфраструктуры. Не скрою, два года адаптации, депрессии и попыток самореализации для нас обоих, коренных москвичей, были непростыми. Но к радости, аптечка заметно становилась меньше, а дочка крепла с каждым днём благодаря здоровому питанию и экологии.

Ферма моих родителей находится в экологически чистом районе Подмоскovie, поэтому мы решили помогать таким же семьям и доставлять в Москву настоящие чистые фермерские продукты. Не строя бизнес-планов, не имея инвесторов и кредитов, на тридцать тысяч рублей, подаренных на моё тридцатилетие, мы купили первый инкубатор. Муж сделал брудеры (приспособление для первоначального выращивания выведшихся в инкубаторе цыплят) и небольшой птичник. На нашей маленькой «Шевроле» 12 января 2015 года я поехала на свою первую доставку. Друзья, одноклассники, бывшие сотрудники, друзья друзей – это наши первые покупатели, люди которые, поверили в меня и дали старт нашему проекту.

Мы заняли небольшое неотапливаемое помещение у отца на ферме.

В мороз по очереди бегали домой к детям греться, пока с ними сидела бабушка, и даже будучи беременной долгожданным сыном, я не переставала работать. Не имея опыта и оборудования, мы с мужем разделявали быков, свиней и птиц. В тот период наш ассортимент составляли молочная продукция, которую производили мои родители, овощи с маминого огорода и мясо (свинина, говядина, кролики, баранина и птица). Я пекла хлеб в домашней духовке, готовила паштет и десерт «тирамису». Мы семейная ферма, каждый продукт готовим вручную, ресурсы довольно ограничены.

Наш первый сын родился в период взлёта бизнеса. Мы сделали сайт и придумали название. «УнасФерма.рф» – это ещё один мой ребенок, который родился в 2015 году. Я не становилась руководителем проекта, я всегда им была. Сегодня «УнасФерма» для тысячи семей ассоциируется с удобным сервисом, прекрасной упаковкой, приветливыми водителями,



ароматными сырниками на завтрак, вкусными и натуральными котлетками. Мы получаем благодарственные письма от благотворительных фондов, обеспечиваем большое количество людей работой, и главное – мы это делаем с мужем вдвоём, разделяя полномочия, ответственность и обязанности, дополняем друг друга во всём, советуемся, ломаем стереотип, что совместный бизнес разрушает брак. Когда нашему первому сыну исполнилось шесть месяцев и он уже не проводил целые дни в коляске, стали искать помощников.

В 2017 году построили цех для переработки мяса и производства колбас, полуфабрикатов, деликатесов. Папа воплотил долгожданную мечту – построил большую светлую ферму для молочных коров. Втрое увеличилось поголовье быков. Спустя три года построили горячий цех. Мамино огорода стало мало, и я подключила своих тётушек, дядей, родственников – они теперь каждое лето выращивают для нас ягоды, фрукты, овощи и делают из них соленья, варенья и компоты.

Как известно, для производителя самая большая боль – это реализация продукта. Сейчас в нашем проекте дружная семья и пятнадцать сотрудников – это профес-

сиональные повара, мясники, технолог, водители, операторы. Мы создаём продукты, которыми кормим своих детей и детей наших клиентов. Благодаря здоровому питанию и образу жизни наш четвёртый ребенок родился богатырём, без каких-либо признаков аллергии и проблем со здоровьем. Мы с мужем, так же как в своё время родители, хотим передать детям нашу миссию нести людям здоровье через качественные и чистые продукты. «УнасФерма» становится всё популярнее, хотя страничка в сети [Instagram.com/unasferma](https://www.instagram.com/unasferma) – единственный способ взаимодействия с клиентами для продвижения продукта.

Конечно, будем развиваться. В этом году построили небольшой зоопарк, приглашаем совершенно бесплатно всех желающих посетить его. Проект «УнасФерма» – неотъемлемая часть нашей большой семьи, где дети растут среди животных, познавая заботу о них с младенчества. В семейном зоопарке не в клетках, а на вольном выгуле живут и лишь на ночь заходят в вольеры страус, декоративные кролики, кабаны, ослица, павлины и многие другие птицы.

Я ни капли не жалею о том, что сменила столь привычную суету столицы и стабильный образ жизни на провинциальный мир, который смогла построить с семьёй внутри нашего хозяйства. Не жалею, что слушала своё сердце и верила: всё, что дано нам, дано Богом, и не просто так.

Беседовала Надежда Попкова



АНАСТАСИЯ НЕСТЕРОВА:

Благодаря фундаменту – ферме моего отца – наш бизнес растёт и развивается, занимает все мои мысли, вызывает дикие эмоции радости от ежедневной благодарности счастливых родителей за здоровье своих детей и просто потому, что продолжаем развивать такое трудное, тяжёлое дело в России – сельское хозяйство.



Anastasia Nesterova:

"I didn't become a project manager, I have always been a one. UnasFerma is another child of mine who was born in 2015"

The story of Anastasia Nesterova, a young business woman, is about despair and fatigue, about faith in her own strength, hope for the best, love and children, about how her parents decided to leave the capital and start a new life in the nineties, and sixteen years later she repeated their fate.



I'm from a large family, my mother is a native Muscovite, whose parents were noble people of the capital. Dad is from a simple provincial family.

Grandmother and grandfather worked in agriculture all their lives, but realizing the difficulty of such a life, trying to save their son, they sent him to Moscow and gave him an excellent education. However, the genes took their toll. In the dashing nineties, from a newspaper article, parents learned about the support provided by the ministry for the revival of agriculture in the Moscow region. My father left his Moscow apartment to cultivate the land and build a farm. Thus, we ended up in the Orekhovo-Zuevsky district. Father, a thirty-three-year-old young man who graduated from the Timiryazev Academy with a degree of a veterinarian-zootechnician, was supposed to work at a local farm as a milkmaid.

However, instead of the promised new farm and a large bright house, we "temporarily" ended up in a barrack, among three families of alcoholics. Indeed, there is nothing more "permanent" than "temporary".

Without money, without food and normal living conditions, our family remained there, as it turned out, for eight years. Our farm began with a cow Olesya, inherited from my father's parents. For first years we ate everything that could be made from milk from our cow, since all the products were given according to ration cards, and we were not given them with a Moscow residence permit in the village. There was no support from the authorities, only my father's sincere and firm desire to build a large farm for himself and his family. Dad was adamant and walked towards his goal.

Despite everything, my brother and I had a good childhood. We are accustomed to helping parents in everything from an early age, which served as a hardening for later life. I have ambitions and diligence from my dad. When my parents were building a house on their own, four-year-old brother Denis helped to lay the foundation and was always "in help", and I, eight-year-old, cooked dinner for everyone. Today father's farm in the Orekhovo-Zuevsky district is the only one, and in the nineties there were more than ten similar farms. The Dutch association TASIS, an experimental project of the European Union for the introduction of European technologies into Russian agriculture, became interested in us then. It was a very interesting project that worked with young farmers in the Moscow region to improve technology in Russia.

Being young my brother and I communicated with the Dutch every day, we got to know their culture, we still communicate warmly and in a friendly way with some of them. For the parents, it was experience and significant help, but not to the extent that they expected. A good pig farm was built for one hundred heads, but neither feed nor pig keeping technologies were suitable. Then dad changed everything in his own way, and the farm has been successfully

ANASTASIA NESTEROVA:



Thanks to the foundation – my father's farm – our business grows and develops, occupies all my thoughts, evokes wild emotions of joy from the daily gratitude of happy parents for the health of their children and simply because we continue to develop agriculture, such a difficult, hard business in Russia



operating to this day. Now father breeds his own breed of pigs with very tasty meat and a large layer of bacon, and this is what the Russian buyer loves.

As time went on, realizing that I would not get a good education in the village, I went to Moscow to my grandmother, graduated from school and university, and sixteen years later I repeated the fate of my parents. In Moscow, within the walls of an apartment, I wanted to live my whole life there. I worked in the office. Visited my parents on weekends. As they say, if you want to make God laugh, tell him about your plans. I got married. Gave birth to a daughter. The baby was born with a very weak immune system, terrible allergies, atopic dermatitis and asthma. Ambulances were on duty at the entrance. Each walk to the playground or to the store ended for the daughter with illness. Corticosteroids, antibiotics and hormones have always been in our medicine box.

For the birth of our second daughter, my husband Dmitry and I made a difficult decision – to move out of town. As parents faced with the problem of children's health, we were ready for any sacrifices and hardships. So far, 130 km from the capital, there are no usual amenities and infrastructure. Frankly, two years of adaptation, depression and attempts of self-realization were not easy for both of us, native Muscovites. But fortunately, the first-aid kit became noticeably smaller, and my daughter grew stronger every day thanks to a healthy diet and ecology.

My parents' farm is located in an ecologically clean area of the Moscow region, so we decided to help the same families and deliver real pure farm products to Moscow. Without making business plans, without investors and loans, we bought the first incubator for thirty thousand rubles donated for my thirtieth birthday. The husband made brooders (a device for the initial rearing of chicks hatched in an incubator) and a small poultry house. On January 12, 2015, in our little Chevrolet, I went to my first delivery. Friends, classmates, former employees, friends of friends – these are our first customers, people

who believed in me and launched our project.

We took a small unheated room at my father's farm.

In the cold, we took turns running home to the children to warm up, and even being pregnant with my long-awaited son, I did not stop working. Lacking experience and equipment, my husband and I butchered bulls, pigs and birds. At that time, our assortment consisted of dairy products, which were produced by my parents, vegetables from my mother's garden, and meat (pork, beef, rabbits, lamb and poultry). I baked bread in the home oven, made pate and tiramisu dessert. We are a family farm, we cook each product themselves resources are quite limited.

Our first son was born during the rise of the business. We made a website and came up with a name. УнасФерма.рф is another child of mine who was born in 2015. I did not become a project manager, I have always been a one. Today, thousands of families associate UnasFerma with convenient service, excellent packaging, friendly drivers, fragrant cheesecakes for breakfast, delicious and natural patty-cakes. We receive letters of gratitude from charitable foundations, provide a large number of people with work, and most importantly, we do this together with my husband, sharing powers, responsibilities and duties, complementing each other in everything, giving advice, breaking the stereotype that

joint business destroys marriage. When our first son was six months old and he no longer spent whole days in a baby buggy, we began to look for helpers.

In 2017, a workshop was built for the processing of meat and the production of sausages, semi-finished products, and delicacies. Dad made a long-awaited dream come true – he built a large, bright farm for dairy cows. The number of bulls has tripled. A hot shop was built three years later. My mother's garden became too small for us, and I involved my aunts, uncles, relatives – they now grow berries, fruits, vegetables for us every summer and make pickles, jams and compotes from them.

As you know, the biggest pain for a manufacturer is the sale of the product. Now in our project there is a friendly family and fifteen employees – these are professional chefs, butchers, technologists, drivers, operators. We create products that we use to feed our children and the children of our clients. Thanks to a healthy diet and lifestyle, our fourth child was born a strongman, without any signs of allergies and health problems. My husband and I, just like parents in their time, want to pass on the baton to children to carry people health through high-quality and clean products. UnasFerma is becoming more and more popular, although [Instagram.com/unasferma](https://www.instagram.com/unasferma) is the only way to interact with customers to promote a product.

Of course, we will develop. This year a small zoo was built, we invite everyone to visit it for free. The UnasFerma project is an integral part of our large family, where children grow up among animals, learning how to take care of them from infancy. In the family zoo, ostrich, decorative rabbits, donkey, peacocks and many other birds live in the open-air cages, not in cages, but on free-range.

I do not regret that I have changed the usual bustle of the capital and a stable lifestyle for the provincial life that I was able to build with my family inside our farm. I do not regret that I listened to my heart and believed: everything that is given to us is given by God, and it is given for a reason.

Interviewed by Nadezhda Popkova



Дина Рамазанова:

«ПЕРЕХОД НА КОМПОЗИТЫ НЕИЗБЕЖЕН»



Такое напольное покрытие, как замковой ламинат на HDF-основе, появилось в России в конце 90-х годов. На сегодняшний день передовой технологией в этой области является ламинат на SPC-основе, более известный среди потребителей как Stone Floor, или «каменный пол». Весь мир уже постепенно переходит на это напольное покрытие, оценив его стопроцентную водостойкость и безопасный состав. Первым поставщиком «каменного ламината» и владельцем торговой марки Stone Floor является компания «РамХаус». О том, почему SPC-ламинат неизбежно вытеснит с рынка более устаревшие напольные покрытия, а также о том, какие трудности приходится преодолевать при презентации на рынке нового продукта из Китая, рассказала директор по развитию компании «РамХаус» Дина Рамазанова.



Я ВСЕГДА СЧИТАЛА,
ЧТО НАДО УВАЖАТЬ
СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ И
ГОВОРИТЬ ЕМУ ПРАВДУ



– Скажите, как давно существует ваша компания? Почему в качестве своего профиля вы определили именно напольные покрытия?

– Компания «РамХаус» появилась в далёком 2007 году, долгое время мы занимались реализацией напольных покрытий в розницу, у нас были четыре магазина и неплохие обороты. Однако после кризиса 2014 года я стала задумываться о более крупномасштабной деятельности, учитывая накопленный опыт. Обратила внимание на новинку – SPC-покрытия, появившиеся на рынке США и Канады. Некоторое время наблюдений – и сформировалась полная уверенность в том, что потребительская реакция на продукт позитивная. А в 2016 году я приняла непростое для себя решение о том, что готова заняться данным напольным покрытием уже на постоянной основе. Мы зарегистрировали торговую марку Stone Floor, сделав упор на слово stone. Решение было неслучайным, ведь слово «каменный» вполне применимо к этой продукции: плотность SPC-плиты сопоставима с керамогранитом – 2000 кг/м³, по весу полы намного тяжелее обычного HDF-ламината на деревянной основе. Маркетинговое название Stone Floor «зашло», и вскоре наши клиенты сами стали называть наш продукт «каменным ламинатом». Это прижившееся народное название мы активно используем и сегодня в нашей рекламной стратегии.

– С чем связано появление на рынке SPC-ламината и почему он стремительно стал завоёвывать рынки во многих странах?

– Появление композитных материалов во многом связано с растущим дефицитом древесины, и производители напольных покрытий вынуждены отыгрывать ситуацию с новыми разработками. Даже в том же HDF-ламинате используется 98-99% стружки ели, сосны, не говоря уже о паркете. Восстанавливается лес очень долго, квоты на вырубку лесов сейчас присутствуют во всех странах. Поэтому переход к композиту, в принципе, неизбежен. И сегодня основная задача производителей – сделать так, чтобы композиты были не менее экологичны и долговечны, чем привычное дерево.

– Что представляет собой современный SPC-ламинат?

– SPC-ламинат – это $\frac{3}{4}$ кальция и $\frac{1}{4}$ первичного ПВХ. И эксплуатационные свойства продукта уже более надёжны в сравнении с ближайшими конкурентами. В принципе, что мы сейчас имеем на рынке замковых напольных покрытий? Это HDF-ламинат на деревянной основе, вилиновый ламинат LVT и SPC-ламинат.

Виниловый ламинат, который на 100% состоит из ПВХ, водостойкий, но при этом достаточно сильно реагирует на температуры, т. е. при повышении температуры пластик становится более токсичным, выделяет больше вредных веществ, деформируется, образуя щеление.

У HDF-ламината очень высокая реакция на воду: он разбухает, горбится, поскрипывает. Укладка такого ламината предполагает пороги между помещениями, чего многие хотели бы избежать.

Все эти минусы отсутствуют в нашем SPC-ламинате. Этот пол инертен. Он укладывается без порогов по площади всей квартиры, имеет низкую теплопроводность, являясь одновременно тёплым и «тихим», как дерево, но прочным и надёжным, как камень. Он абсолютно экологичен и безопасен по своему составу, прошёл необходимую сертификацию в России. Его основной компонент в составе – карбонат кальция. Это безвредный и пожаробезопасный материал, который



уже многие десятилетия используется при отделочных работах во всём мире.

– Ваша продукция производится в Китае. В России сложился стереотип о том, что всё китайское не очень качественно. Столкнулись ли вы с этим и как преодолевали такое предубеждение?

– Когда мы вышли на рынок и сказали про наш продукт: «Да, он экологически чистый, да, он надёжный и, да, очень качественный», нам ответили: «Китайский ширпотреб». И нам периодически говорят это до сих пор, хотя состав нашего ламината, в отличие от многих других присутствующих на рынке марок, в деталях представлен на официальном сайте. Мы предпочли политику открытости и честности, и это сработало. Вообще, честность в России – часть культуры, а честность по отношению к потребителю – ещё и порядочность. Наверное, не стоит про это никогда забывать. Кстати, с подобным предубеждением столкнулись и представители автобизнеса, выводя на рынок России марки из КНР. Но они же выдержали, выдержим и мы.

– Как вы выбирали производителя, с которым впоследствии заключили договор?

– Китай – огромная производственная страна. Перед тем как выбрать поставщика, мы заказали дорогое маркетинговое исследование. Агентство в КНР посетило порядка 20 заводов, их специалисты изучили мощности и технологические возможности каждого предприятия. Только на выбор поставщика у нас ушло около полугода. SPC-покрытие к тому моменту уже стало мировым трендсеттером. И неудивительно, что приходилось проверять каждого потенциального поставщика, который заявлял о своих возможностях, на соответствие нашим уже довольно высоким требованиям к качеству и безопасности продукции.

– Получается, вы были, если можно так сказать, амбассадором SPC-ламината в России?

– Однозначно да, и мы этим гордимся. Пробить мощную стену непонимания и сломать стереотип о том, что китайское – значит некачественное, было непросто. В России насчитывается уже не менее пяти оптовых компаний, которые ввели в ассортимент SPC-покрытия, но, создав тренд, мы рассчитываем сохранить и далее наше лидирующее положение. Для меня, кстати, это был не столько коммерческий проект, сколько личный. Это своеобразный челлендж: сломать стереотипы российского общества на федеральном уровне. Не могу сказать, что у меня не получилось.



– Есть ли минусы у вашего напольного покрытия?

– Минусы есть у любого продукта, и безупречное напольное покрытие люди пока не придумали. В нашем ламинате самое уязвимое место – верхняя виниловая плёнка: как бы надёжно она ни была защищена от истирания, её можно поцарапать. Поэтому бережно относиться к своему дому, даже если в нём лежит наш каменный ламинат, всё-таки придётся. Исключайте волочение по полу предметов с острыми ножками, будьте внимательнее с разбитым стеклом и аккуратно сметите его с поверхности. В остальном – это очень уютный и комфортный в эксплуатации пол, который способен прослужить вам и вашей семье многие годы.

– Помимо проекта Stone Floor, вы также являетесь руководителем компании «Штальберг». Как вам удаётся руководить двумя столь крупными проектами?

– Всегда говорила, что созидание – самое человеческое из всего чело-

веческого, а у женщины – вдвойне. Женщина – это творец, если она ничего не создаёт, она пустая. Её задача – создавать, образно говоря, «рожать». Если она не «рожает» каждый день – новые идеи, новые рабочие и личные моменты, новые встречи, – то, на мой взгляд, и её реализация в жизни не может быть полной. Поэтому чем больше я успеваю, тем более счастливой себя ощущаю.

– Женщины в бизнесе как-то принципиально отличаются от мужчин?

– Мужчины хорошо решают краткосрочные задачи, а женщины могут реализовывать долгосрочные проекты. Женщины могут «вынашивать», если позволите так сказать. Довольно яркий пример – это наш кейс с SPC-ламинатом. Два года были безрезультатными, а на третий – признание имени и восприятие качества уже как у состоявшегося продукта с высоким набором ценностных характеристик.

Dina Ramazanova: "THE CHANGE TOWARDS COMPOSITES IS INEVITABLE"

Such floor covering as HDF-based laminate flooring with locks appeared in Russia in the late 90s. Today the advanced technology in this field is SPC-based laminate, better known among consumers as Stone Floor. The whole world is already gradually moving to this flooring, having appreciated its 100% water resistance and safe composition. The first supplier of «stone laminate» and the owner of the Stone Floor trademark is the RamHouse company. Dina Ramazanova, Director on Development of RamHouse, told us why SPC laminate will inevitably displace more outdated flooring from the market, as well as about the difficulties to overcome when introducing a new product from China to the market.



– How long has your company existed? Why did you define the flooring as your profile?

RamHouse appeared in 2007, for a long time we were engaged in selling floor coverings in retail, we had 4 stores and good turnovers. However, after the crisis of 2014, I began to think about a larger scale activity, considering the gained experience. I noticed a new product on the market – SPC flooring, which appeared in the USA and Canada. During some time of observation there was a complete confidence that consumer response to this product is positive. And in 2016, I made a difficult decision for myself that I am ready to deal with this flooring on a permanent basis. We registered the Stone Floor brand with the emphasis on the word “Stone”. The decision was not accidental, because the word “stone” is quite applicable to these products: the density of the SPC board is comparable to that of porcelain stoneware – 2000 kg/m³, and by weight these

floors are much heavier than conventional HDF laminate on a wooden base. The marketing name Stone Floor “caught on”, and soon our customers began to call our product stone laminate. This popular name is still actively used today in our advertising strategy.

– What is the reason for the introduction of SPC laminate to the market, and why has it rapidly started to conquer markets in many countries?

– The appearance of composite materials is mostly explained by the growing deficit of wood and flooring manufacturers have to make progress with new developments. Even the same HDF-based laminate uses 98–99% spruce and pine chips, not to mention parquet. The forest is recovering very slowly, and quotas for forest logging are now present in all countries. Therefore, the switch to composite is, in principle, inevitable. Even today, the main task of manufacturers is to

make composites no less environmentally friendly and no less durable than the usual wood.

– What is a modern SPC-based laminate?

SPC-based laminate is $\frac{3}{4}$ calcium, and $\frac{1}{4}$ primary PVC. And the performance properties of this product are more reliable in comparison with those of the competitors. Basically, what do we have on the lock flooring market now? These are HDF wood-based laminate, LVT vinyl laminate and SPC laminate.

Vinyl laminate, which is 100% PVC is waterproof, but it reacts quite strongly to temperatures, so that when the temperature increases, the plastic becomes more toxic, emits more harmful substances, deforms, thus causing gaps.

HDF laminate has very high sensitivity to water: it swells, hunches and creaks. The laying of such a laminate suggests sills between rooms, which many would like to avoid.

All these disadvantages are absent when using our SPC laminate. This floor is inert. It is laid without sills throughout the apartment, has low thermal conductivity, is both warm and quiet like wood, but strong and reliable like stone. It is absolutely ecological and safe in its composition, and has passed the necessary certification in Russia. Its main component is calcium carbonate. It is a harmless and fire-safe material, which has been used for many decades in finishing works all over the world.

– Your products are manufactured in China. There is a stereotype in Russia that everything Chinese is not of high quality. Have you encountered this prejudice and how did you overcome it?

When we entered the market and said about our product: “Yes, it’s environmentally friendly, it’s reliable and, yes, it’s very high-





I HAVE ALWAYS BELIEVED THAT I SHOULD RESPECT MY BUYER AND TELL HIM THE TRUTH



quality”, we were replied: “Chinese mass market”. And we still hear that it from time to time, although the composition of our laminate, unlike many other brands on the market, is presented in detail on the official website. We preferred the policy of openness and honesty, and it worked. In general, honesty in Russia is a part of culture, and honesty towards the consumer means decency. Probably, we should never forget about it at all. By the way, this kind of prejudice was also faced by representatives of the auto business, bringing brands from China to the Russian market. But they endured, and we will endure it.

– How did you choose the manufacturer whom you subsequently entered into the contract?

– China is a huge manufacturing country. Before we found a supplier, we ordered an expensive market analysis. The agency in China has visited about 20 factories, their experts explored the capacity and technological capabilities of each enterprise. It took us about half a year to choose the supplier only. By that time SPC coverages had already become the global trend-setter and it was no wonder that we had to check every potential supplier who claimed to be able to meet our rather high requirements for quality and safety of products.



– So, you were, if I may say so, the ambassador of SPC laminate in Russia?

– Definitely, yes, and we are proud of it. It was not easy to break through the strong wall of misunderstanding and overcome the stereotype that Chinese means poor quality. There are already at least five wholesale companies in Russia, which have introduced SPC coverings, but we hope to maintain our leading position as we have created this trend. For me, by the way, it was not so much a commercial project as a personal one. It's a kind of Challenge: to break the stereotypes of

Russian society at the federal level. I can't say that I failed to do it.

– Does your floor covering have any disadvantages?

– Any product has disadvantages, and people have not yet invented perfect flooring. The most vulnerable point in our laminate flooring is the top vinyl layer: no matter how secure it is against abrasion; it can be scratched. Therefore, one has to carefully treat his or her house, even if there is our stone laminate in it. Please avoid dragging objects with sharp legs across the

floor, be more careful with broken glass – carefully sweep it off the surface. Apart from that, it is a very cozy and comfortable floor, which can serve you and your family for many years.

– In addition to the Stone Floor project, you are also the head of the Stahlberg company. How do you manage to run two such large projects?

– I've always said that creation means humanness, and for a woman it is doubly so. A woman is a creator, if she does not create anything, then she is empty. Her task is to create, figuratively speaking, “to give birth”. If she doesn't “give birth” every day – to new ideas, new working and personal aspects, new meetings – then, in my opinion, even her self-realization in life cannot be complete. That's why, the more progress I make, the happier I am.

– Are women in business somehow conceptually different from men?

– Men are good at solving short-term tasks, while women can implement long-term projects. Women can “brood”, if I may say so. Quite a vivid example, this is our case with SPC laminate. Two years were unsuccessful, the third one showed recognition of the name and the perception of quality as a high-quality product with a wide range of valuable properties.



Валентина Сигаева: «Вся наша деятельность осуществляется в гармонии с природой»

Валентина Сигаева — опытный управленец с более чем 40-летним стажем работы на руководящей должности. Под её руководством был успешно реализован не один социальный и бизнес-проект. Её профессиональный опыт удивляет своим разнообразием: это и налоговая инспекция, и пенсионный фонд, и банковская сфера, и сельское хозяйство, и благотворительность. Она сочетает в себе качества организатора, новатора, наставника. При этом она состоялась не только как лидер, но и как счастливая женщина: любимая жена, мама и бабушка.



Сегодня Валентина Сигаева возглавляет ООО «Корпорация ОРГАНИК», в состав которого входят два динамично развивающихся животноводческих хозяйства: ООО «Экологическое хозяйство «Спартак» и ООО «Лидино». За период с 2016 по 2020 год Валентина Афанасьевна смогла привлечь инвестиции в размере более 350 млн руб. для переоснащения производства и дальнейшего стратегического развития. Благодаря этому удалось отремонтировать большую часть производственных помещений, обновить 40% машинно-транспортного парка, закупить племенных животных (крупный рогатый скот), увеличить площадь молочного завода в три раза (с 315 до 1060 кв. м.) и оснастить его высокотехнологичным оборудованием. В результате нововведений удалось увеличить товарооборот производимой молочной продукции, улучшить финансовое положение хозяйств, наладить сотрудничество с поставщиками, сформировать команду единомышленников.

ООО «Экологическое хозяйство «Спартак» производит качественную натуральную молочную продукцию под брендами «ЭтоЛето» и «Фермерский продукт». Полный цикл производства позволяет поставлять на рынок товары с уникальными характеристиками: без использования консервантов, ароматизаторов и искусственных красителей. Экологичная упаковка позволяет не только сохранить все полезные и питательные свойства молочной продукции, но и сократить расходы на утилизацию упаковки и минимизировать воздействие на окружающую среду.

Качество, здоровье, экология, забота, справедливость — это пять основных принципов корпорации, по которым живут и работают хозяйства ООО «Корпорация ОРГАНИК».

Высокие показатели этих хозяйств зависят от многого, в том числе от профессионализма руководителя. Валентина Сигаева всегда открыта для новых идей, отдавая в то же время дань многолетним традициям. Она всегда ищет дополнительные возможности и активно вовлечена в процесс. При принятии волевых стратегических решений она руководствуется заботой и любовью к окружающей среде, действуя по принципу: «Не навреди!» Также немаловажное значение имеют высокие коммуникативные навыки Валентины Афанасьевны: многолетний опыт работы позволяет ей успешно находить общий язык с представителями властных структур Московской области.

В 2015 году Валентина Афанасьевна удостоена почётного звания «Заслуженный предприниматель России», а также стала лауреатом конкурса «Женщина-директор года». За свою социальную

и благотворительную деятельность не раз награждалась Русской православной церковью почётными орденами и памятными знаками.

Под руководством Валентины Сигаевой реализованы такие масштабные социальные проекты, как строительство Коломенской православной духовной семинарии, а также строительство храма Архангела Михаила в д. Путилково Красногорского района Московской области.

Валентина Афанасьевна обладает высокой работоспособностью и отзывчивостью, среди сотрудников она зарекомендовала себя как человек с позитивным мышлением и добрым сердцем. Она всегда готова поддержать в сложной ситуации и дать профессиональный (а если требуется — и жизненный) совет. Она имеет удивительную способность — находить неординарные решения в ситуациях, которые другим кажутся безвыходными.



Valentina Sigaeva is an experienced manager with more than 40 years of experience in managerial positions. Many social and business projects were successfully implemented under her leadership. Her professional experience amazes with its diversity: tax inspection, pension fund, banking, agriculture, and charity. She combines the skills of an organizer, a creator, and a mentor. At the same time, she actualized herself not only as a leader, but also as a happy woman: she is a beloved wife, mother and grandmother.



Valentina Sigaeva:

"All our activities are done in harmony with nature"

Today Valentina Sigaeva heads LLC Corporation Organic, which consists of two dynamically developing cattle breeding farms: LLC "Ecological Agriculture "Spartak" and LIDINO LLC. Over the period from 2016 to 2020, Valentina Sigaeva has managed to attract investments in the amount of over 350 million rubles for re-equipment of production and further strategic development. Thanks to this, most of the production facilities were repaired, 40% of the machinery and transport fleet was renewed, breeding cattle were purchased, the dairy plant area was tripled (from 315 to 1060 square meters) and was equipped with high-tech machinery. In the result of innovations, it became possible to increase the turnover of manufactured dairy products, to improve the economic situation of farms, to establish cooperation with suppliers, to create a team of like-minded people.

LLC "Ecological Agriculture "Spartak" produces high-quality natural dairy products under the brands "Eto Leto" and "Farmersky Product". The full production cycle enables the company to supply the market with products with unique characteristics: without preservatives, flavoring agents and artificial food colours. Eco-friendly packaging allows not only to preserve all the useful and nutritional properties of dairy products, but also to reduce the cost of packaging disposal and minimize the impact on the environment.

Quality, health, ecology, care, and fairness - these are the five basic principles

of the corporation, which are the basis for the life and work of the farms of LLC Corporation Organic.

High indicators of these farms depend on a number of things, including the professionalism of the manager. Valentina Sigaeva is always open to new ideas; at the same time she pays tribute to the long-term traditions. She is always looking for additional opportunities and is actively involved in the process. When making high ground decisions, she is guided by care and love for the environment, acting on the principle: "Do not harm!" Mrs. Sigaeva's high communication skills are also of great importance: many years of experience allow her to communicate successfully with representatives of the Moscow region authorities.

In 2015, Mrs. Sigaeva was awarded the honorary title "Honored Entrepreneur of Russia", and also became the laureate of the Woman Manager of the Year contest. She was repeatedly awarded honorary orders and memorable signs by the Russian Orthodox Church for her social and charitable activities.

Under the leadership of Valentina Sigaeva, a number of large-scale social projects were implemented, such as the construction of Kolomna Orthodox Church Theological Seminary and the construction of the Archangel Michael Church in the village of Putilkovo, Krasnogorsky district, the Moscow region.

Mrs. Sigaeva is highly productive and responsive; she has established herself as a person with positive thinking and

a generous heart. She is always ready to support in challenging situations and give professional (and if necessary - common) advice. She has an amazing ability - to find extraordinary solutions in situations where others see no way out.





Елена Теленова:

«МЫ ПРИХОДИМ НА ПОМОЩЬ ДАЖЕ
В САМЫХ СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ!»

Ключевой приоритет для многих компаний — сокращение затрат. И сейчас никто не сомневается в преимуществах передачи бухгалтерии на аутсорсинг. Каковы же основные моменты, на которые следует обратить внимание при выборе специализированной бухгалтерской организации? Об этом, а также об истории возникновения компании, богатом опыте работы со сложными нетипичными ситуациями и о том, как развивать и масштабировать свой бизнес, рассказала учредитель ООО «Золотой телец» Елена Теленова.

– Елена, компания «Золотой телец» образовалась в 2016 году, уже тогда в России на законодательном уровне успешно работала электронная форма отчётности. Как создавалась ваша компания? Какие цели и задачи вы ставили перед своей компанией на начальном этапе?

– Компанию мы создавали под задачу отчётности. Мы поняли, что со временем «первичка», то есть значимые бухгалтерские документы для подготовки, проверки и аудита финансовой отчётности организации, уйдёт на второй план. На коне останутся те бухгалтеры, которые могут дать грамотную налоговую консультацию, владеют импортом, экспортом. У клиента появилась возможность посвятить время развитию бизнеса, а не бумажной волоките.

Начиналась наша компания как семейный бизнес. До того как открыть собственный бизнес, мы наработали существенный опыт, каждый в своей сфере. Я действующий член Палаты налоговых консультантов и Института профессиональных бухгалтеров.

Сейчас супруг занимается юридическим сопровождением компаний, оформлением ООО и прочими сопутствующими услугами. Я, как главный бухгалтер, веду бухгалтерию организаций и ИП.

В целом методы и подход к работе мы не изменили, но сейчас мы выросли, создали подотчётные подразделения и начали новые виды деятельности. Помимо бухгалтерских услуг, предлагаем компаниям юридическое сопровождение и берём их на комплексное обслуживание (для малого бизнеса это очень частый и важный запрос), начиная от составления договора и заканчивая письмом о снижении стоимости арендной платы. Также предоставляем брокерское сопровождение, работаем с ФТС.

– Кто ваши клиенты? Способствуют ли услуги вашей компании притоку иностранных инвестиций в российскую экономику?

– Наши клиенты – малый и средний бизнес, на консалтинг приходит и крупный заказчик. В основном это индустрия красоты, спортивные залы, IT-компании, сферы строительства и производства, розничная и оптовая торговля. Большой запрос от организаторов мероприятий и писателей, людей творческих профессий.

Сейчас мы стали расти, и в связи с этим появились обращения компаний с иностранным капиталом. Даже в условиях пандемии иностранцы открывают представительства и фирмы на территории РФ, и мы им помогаем в становлении бизнеса. Например, недавно пришла на обслуживание организация, которая занимается продажей автозапчастей на территории РФ, а учредитель данной компании – гражданин Китая с долей участия 100%. Важно то, что до этого в бухгалтерии счи-

тали, что такие компании не могут быть в реестре СМП, а на самом деле с декабря 2018 года это стало возможным, так как убрали ограничение по доле иностранного капитала. Из-за того, что не уследили за изменениями, упущенная выгода компании составила более 350 000 рублей, что существенно для любого бизнеса, тем более в сегодняшней ситуации.

– Во время пандемии спрос на услуги вашей компании изменился? С какими проблемами вы столкнулись в этот период?

– Выручка выросла в два раза! Потому что мы, консалтинг, помогаем бизнесу пережить сложные времена. Много компаний попало в пострадавшие отрасли. Им нужно было помогать получать субсидии, сообщать, что им положено, какие есть региональные льготы.

Столкнулись с тем, что многие компании стояли на обслуживании в других организациях, аналогичных нашей, но почему-то не получали обратной связи. Просто была абонентская плата, но никто не стремился помогать им в текущих условиях. Пандемия, как лакмусовая бумажка, показала отношение компаний к клиенту. И сейчас я думаю, что рост клиентов связан с тем, что многие организации ушли с рынка. Мы работали и за счёт этого увеличили выручку, даже открыли новое подразделение в Московской области.

– Изучив рынок конкурентов, как вы сформулировали уникальность своего продукта – услуг в сфере аутсорсинга? Каковы основные моменты, на которые следует обратить внимание при выборе специализированной бухгалтерской организации?

– Сегодня практически каждый бизнесмен отдаёт бухгалтерию на аутсорсинг. И сейчас важно построить связи, которые помогут создать репутацию профессионала.

Первое и главное – выстроить коммуникацию с клиентом! Важно, чтобы работать было комфортно и одной, и другой стороне. Нужно понимать, что ваша сфера деятельности очень важна для бизнеса, ведь первый контролёр в компании – это бухгалтер! Собственник, принимая решение, должен понимать налоговые риски и последствия – это ключевой момент. Когда вы видите, что можете помочь бизнесу, помогайте, ведь мы работаем в обслуживающей сфере: и если бизнес обанкротится или закроется, то и обслуживать будет некого.

– Во время организации любого бизнес-процесса необходимо понимать его специфику. Как обстоят дела с кадрами, квалифицированными специалистами?

– С кадрами проблема стоит очень остро. Квалифицированных специали-

стов найти сложно. Есть негативные факторы. Во-первых, многие боятся идти в профессию главного бухгалтера, в сопровождение бизнеса, т. к. у нас не очень хорошая судебная практика, когда главных бухгалтеров привлекают к судебным заседаниям. Во-вторых – выгорание. Насколько быстро меняется законодательство, настолько быстро нужно и вникать в ситуацию, быть «в текущем моменте», а очень многие не выдерживают такого темпа. Поэтому найти специалиста очень сложно.

– Как вы справляетесь?

– Мы сейчас пришли к следующему сотрудничеству: берём узконаправленного специалиста, например юриста по кадрам, который для наших клиентов создаёт пакет документов, входящий в стоимость обслуживания.

Мы ищем таких узких специалистов, которые сами организованы как бизнес. К примеру – индивидуального предпринимателя. Если он зарегистрирован, следовательно, он в деле и ищет работу, значит, это дело его жизни.



– Чтобы управлять любым процессом, его нужно спланировать и организовать. Какие задачи ставите перед собой? Что пожелаете коллегам в этот период перемен?

– Мы открыли новое обособленное подразделение, подписали большой контракт с компанией, у которой стопроцентный иностранный капитал (Китай). Нас приглашают, как только откроют границы и ситуация наладится, в командировку, чтобы посмотреть производство. Это достаточно большой клиент, которому есть что показать, есть что сказать. И поэтому у нас очень позитивный настрой, мы планируем расширяться, никого не собираемся увольнять. С каким настроением новички приходят в бизнес, то и получается в результате. Любому начинающему или существующему бизнесу хочу сказать: «Только вперёд!»



Elena Telenova:

"WE SUCCOUR EVEN IN THE MOST
DIFFICULT SITUATIONS!"

Cost reduction is the key priority for many companies. Now nobody doubts the advantages of outsourcing accounting. What are the main points to pay attention to when choosing a specialized accounting organization? This information, as well as the history of the establishment of the company, rich experience of working in sophisticated atypical situations and ways to develop and scale one's own business, was outlined by the founder of Gold Calf LLC.

– Ms. Telenova, Gold Calf LLC was founded in 2016, and already then, the electronic reporting form was successfully operating in Russia on the legislative level. What was the process of foundation of your company? What goals and objectives did you set for your company at the initial stage?

– We have established the company to meet the accounting objectives. We realized that over time, supporting documents, i.e. significant accounting documents for preparation, inspection and verification of financial statements of an organization, will be put on the back burner. Those accountants who are able to give competent tax advice, know import and export will be in the catbird seat. A client will have the opportunity to devote time to business development, not paperwork.

Our company has started as a family business. Before starting our own business, we gained considerable experience, everyone in his or her field. I am a current member of the Chamber of Tax Consultants, a member of the Institute of Professional Accountants.

Now my spouse is engaged in legal support of companies, registration of LLC and other related services. I run the accounting of organizations and individual entrepreneurs as the chief accountant.

In general, we have not changed our methods and approach to work, but now we have expanded, created subordinate units and started new activities. Apart from accounting services, we offer legal support to companies and take on all-inclusive services. This is a very frequent and important request for small business, starting with the preparation of the contract and ending with a letter on reduction of rental costs, brokerage support, work with the FCS.

– Who are your clients? Do the services of your company contribute to the inflow of foreign investments into the Russian economy?

– Our clients are small and medium sized businesses; large customers also apply for the consulting services. These are mainly beauty industry, fitness centers, IT companies, construction companies, manufacturing, retail and wholesale trade. There is a large request from event organizers and writers, people of creative professions.

We begin to grow, and in connection with this, there appear requests of companies with foreign capital. Even in the conditions of the pandemic foreigners open representative offices and companies in Russia, and we help

them to establish business. For example, recently, an organization which sells auto parts in Russia came to us, the founder of this company is a citizen of China, with a 100 percent share of ownership. The fact is that previously the accounting department believed that such companies could not be found in the SMP register, and in reality, since December 2018, it became possible, because the restrictions on the share of foreign capital were removed. Due to the fact that the changes were not observed, the loss of profit of the company was more than 350,000 rubles, which is essential for any business, especially in the present-day situation.

– Has the pandemic changed the demand for the services of your company? What kind of problems did you face during this period?

The revenues doubled! That's because we are consulting, helping businesses to survive difficult times. Many companies have found themselves in the affected industries. They needed help to receive subsidies, to be informed about what they were granted, what regional benefits existed for them. We faced the fact that many companies were serviced by other organizations similar to ours, but for some reason did not receive feedback. They just paid the subscriber fee, but nobody wanted to help them in the existing conditions. The pandemic was like a litmus test, it showed the attitude of companies towards clients. And now I think that the growth of clients is due to the fact that many companies have left the market. We worked. And as a result, we increased our revenue and even opened a new division in the Moscow Region.

– Having studied the competitor market, how would you formulate the uniqueness of your product – outsourcing services? What are the main points to pay attention to when choosing a specialized accounting organization?

– Nowadays, almost every businessman outsources accounting services. And now it is important to establish contacts, which will help to create the reputation of a professional.

The first and the most important thing is to build communication you're your client! It is important that the work is comfortable for both parties. It is necessary to understand that your field of activity is very important for business, because the first controller in the company is an accountant! The owner, making a decision, must understand the

tax risks and consequences, which are the key points. If you see that you can help the business, help it, because we work in the service sector and if the business goes bankrupt or closes, there will be nobody to serve.

– When organizing any business process, it is essential to understand its specifics. What is the situation with human resources, qualified specialists?

– The problem with human resources is very acute. Qualified specialists are hard to find. There are some negative factors. First, many people are afraid to go into the profession of chief accountant, and business support, because we have not a very good court practice, when chief accountants are involved in court proceedings. Secondly, it is a burn-out. It means that as the legislation changes very quickly, it is necessary to penetrate into the situation immediately, to always be in the current moment, and many people are not able to withstand such speed. That is why it is very difficult to find a specialist.

– How do you cope with it?

– We have come to the following cooperation: we take a "narrow" specialist, for example, a human resources lawyer, who will create a package of documents for our clients, which will be included in the cost of service.

We look for narrow specialists, who are themselves organized as a business. For example, an individual entrepreneur. If he or she is registered, it means that he or she is in business, it means that he or she is looking for a job.

– For to manage any process, it has to be planned and organized. What tasks do you set for yourself? What do you wish your colleagues in this period of changes?

– We have opened a new separate division, signed a big contract with a company which has 100% foreign capital, it's China. We are invited as soon as the borders are opened and the situation gets better, to the business trip, to see the production. This is a fairly large client, who has something to show, has something to say. That is why we have a very positive outlook, we plan to expand, we are not going to fire anyone. The mood with which newcomers are into business, just this way they succeed. I would like to say to any beginner or an existing business: "Move only forward!"

Анастасия Барсукова:

«Дизайнер – профессия, но если ещё и призвание, то это большая удача!»



11 сентября бренду ANASTASYA BARSUKOVA исполнилось десять лет. Компания «Баска» занимается пошивом изделий из натурального меха и эксклюзивных нарядов в Костромской области. Героиня нашего интервью Анастасия Барсукова, генеральный директор этой компании, обладательница более 20 международных и всероссийских наград в области индустрии моды, победитель в номинации «Концертный дизайнер – 2019» премии Fashion TV Russia, рассказывает о работе во время пандемии и о том, откуда она черпает вдохновение в непростые времена.

– Модная индустрия одной из первых отреагировала на изменения экономических условий, сложившихся в связи с пандемией. Как вашему бизнесу удалось пережить этот период?

– «Баска» вышла на новый уровень: сначала мы запустили производство защитных масок (несколько видов), а впоследствии по заданию губернатора Костромской области наладили производство защитных костюмов многоразового использования «ЛАЙТЕР» и «ЛАЙТЕР-ПРО». Что касается прежней специфики работы, в ООО «Баска» есть небольшое проседание в спросе по производству одежды. Ощущаем нехватку кадров. «Удалёнка» мгновенно заняла устойчивые позиции в современном обществе. Ищем пути выхода.

– Как повлияла на взаимоотношения вынужденная самоизоляция?

– Положительно и отрицательно. Отрицательно: есть небольшая потеря контроля над производством. Положительно: семье теперь уделяем больше внимания. Клиенты компании «Баска» разбросаны по всему миру. Мы наладили запуск в производство изделий для продажи в интернет-магазинах и усилили рекламу в соцсетях.

– Как обстоят дела с кадрами?

– С введением новых требований к прозрачности ценовой и налоговой политики электронному документообороту, информационному сопровождению бизнеса в огромном мире предложений требуется квалифицированный персонал. Буду рада пополнению нашей команды.

– Какими качествами и навыками, на ваш взгляд, должен обладать дизайнер модной одежды?

– Дизайнер – довольно молодая профессия, которая предназначена для разработки конструкций и создания визуальных изображений моделей. Прежде всего – необходимо образование: нужно быть не только художником, но и инженером; иметь свой стиль, быть коммуникабельным, уметь работать в команде. И ещё – иметь так называемую «насмотренность», а также быть «самопрезентативным». Нужно быть смелыми, не бояться трудностей, идти в ногу со временем, учиться переключаться в режиме многозадачности.

– Кто ваши учителя?

– Главный мой учитель – это жизнь. Необходимо уметь подстраиваться и в нужный момент перепрофилироваться, анализировать рынок и выбирать правильное направление.

– Чьи первые отзывы вдохновили вас на развитие бизнеса?

– Предпринимательская деятельность началась с мужской одежды – это самое сложное направление в конструировании

и производстве. Я всегда тянулась к чему-то сложному, новому, за что другие боятся браться. Первые вдохновляющие отзывы я получила ещё студенткой, именно тогда я поняла, что изделия, которые создаю, являются частью мира моды. Главные ценители – предприниматели, банкиры, чиновники. Они знают толк в качественных костюмах.

– Какие знаменательные события «с участием» ваших костюмов запомнились больше всего? Удалось ли увидеть концертные костюмы на артистах, как говорят – «в работе»?

– Создание сценических костюмов – очень сложное направление, в котором мы достигли больших успехов. Правда, иногда концертные костюмы бывают неудобными из-за большого веса или сложных деталей, артистам трудно чувствовать себя раскрепощёнными. Однако «звёзды» привыкли к возможному дискомфорту, на сцене всё смотрится великолепно. Самые яркие концертные наряды мы готовим для DJ Кати Гусевой, в них она блистает на всевозможных мероприятиях и выступлениях (от «Песни года» до Евровидения). Наиболее запоминающийся её образ мы готовили в прошлом году для дня рождения Филиппа Киркорова в Арабских Эмиратах. Знаковым для нас стал и день рождения дочери Филиппа Киркорова – Аллы-Виктории, для которой мы создали эксклюзивное пальто с яркой норкой и именной вышивкой.

– Остаётся ли время на себя и родных? В чём черпаете вдохновение?

– Конечно, любовь к себе не должна теряться ни при каких обстоятельствах. К сожалению, сейчас, в период пандемии, посещение театра и кино невозможно во избежание заболевания. С родными общаемся, так же как и прежде, только теперь в основном по телефону или через интернет. Иногда я нахожу вдохновение по дороге на работу или когда еду в метро и случайно замечаю что-то необычное. Красота – вокруг нас. Интересно решать и неожиданно возникшие проблемы. Вдохновляют и мотивируют собственные ошибки. Сложность скрыта в простоте.



Anastasia Barsukova:

“Designer is a profession, but if there is also a calling, then this is a great success!”

On September 11, the ANASTASYA BARSUKOVA brand celebrated its tenth anniversary. The Baska company is engaged in sewing products from natural fur and exclusive outfits in the Kostroma region. The heroine of our interview, Anastasia Barsukova, CEO of this company, winner of more than 20 international and all-Russian awards in the fashion industry, winner in the category “Concert Designer – 2019” of the Fashion TV Russia award, talks about her work during the pandemic and where she gets inspiration in difficult times.

– The fashion industry was one of the first to react to the changing economic conditions in the wake of the pandemic. How did your business survive this period?

– Baska reached a new level: first, we launched the production of protective masks (several types), and later, on the instructions of the governor of the Kostroma region, we launched the production of reusable protective suits LAYTER and LAYTER-PRO. As for the previous specifics of work, in Baska LLC there is a slight subsidence in demand for the production of clothing. We feel a lack of staff. “Distance working” instantly took a stable position in modern society. We are looking for ways out.

– How did forced self-isolation affect the relationship?

– Positive and negative. Negative: There is a slight loss of control over production.

On a positive note, we are now paying more attention to the family. Baska’s clients are scattered all over the world. We launched the manufacturing of products for sale in online stores and increased advertising in social networks.

– What about your personnel?

– The introduction of new requirements for the transparency of pricing and tax policies, electronic document management, information support of business in the vast world of proposals requires qualified personnel. I will be glad to replenish our team.

– What qualities and skills do you think a fashion designer should have?

– Designer is a fairly young profession that is dealing with developing designs and creating visual images of models. First of all, you need

education: you need to be not only an artist, but also an engineer; have your own style, be sociable, be able to work in a team. And yet – to have the so-called “background”, as well as to be “self-representative”. You need to be brave, not be afraid of difficulties, keep up with the times, learn to switch in multitasking mode.

– Who are your teachers?

– My main teacher is life. You need to be able to adapt and re-profile at the right time, analyze the market and choose the right direction.

– Whose first reviews inspired you to develop your business?

– The entrepreneurial activity began with men’s clothing – this is the most difficult direction in design and production. I was always drawn to something difficult, new, which others are afraid to take on. When I was a student, I received the first inspiring reviews, it was then that I realized that the products I create are part of the fashion world. The main connoisseurs are entrepreneurs, bankers, officials. They know a lot about quality suits.

– What are the most memorable events “involving” your clothes? Did you manage to see the concert costumes on the artists, as they say – “at work”?

– The creation of stage costumes is a very difficult direction in which we have achieved great success. True, sometimes concert costumes are uncomfortable due to their heavy weight or complex details; it is difficult for artists to feel comfortable. However, the “stars” are accustomed to possible discomfort, everything looks great on stage. We prepare the brightest concert outfits for DJ Katya Guseva, in which she shines at all kinds of events and performances (from Song of the Year to Eurovision). We prepared her most memorable image last year for Philip Kirkorov’s birthday in the United Arab Emirates. The birthday of Philip Kirkorov’s daughter, Alla-Victoria, for whom we created an exclusive coat with bright mink and personalized embroidery, was also significant for us.

– Do you have time for yourself and your family? Where do you get inspiration?

– Of course, you should not forget to love yourself under any circumstances. Unfortunately, now, during the pandemic, visiting theater and cinema is impossible in order to avoid the disease. We communicate with our relatives, as before, but now mainly by phone or via the Internet. Sometimes I find inspiration on the way to work or while riding the subway and accidentally notice something unusual. Beauty is all around us. It is also interesting to solve unexpected problems. They inspire and motivate their own mistakes. Complexity is hidden in simplicity.



**Олеся Рудакова,
Orange:**

Работа журналиста предполагает множество интересных знакомств: мне приходилось общаться со светилами науки, академиками, лауреатами Госпремии и народными артистами, а также с режиссёрами, композиторами, живописцами, литераторами – лауреатами престижнейших премий, авторами всенародно любимых произведений. Это были Учёные или Художники с большой буквы, представители возвышенных профессий.

А вот профессию риелтора так, мне казалось, не назовёшь: в общественном представлении это что-то сугубо прикладное. Однако, оказывается, и в ней можно быть Художником! Это доказывает на своём примере генеральный директор компании Orange Олеся Рудакова. Она лауреат национальной премии «Эксперт рынка недвижимости» в номинации «Лучший агент на вторичном рынке», несколько лет становилась победителем конкурса «Лучший риелтор России». Первые места Олеся неоднократно присуждалась также в конкурсе профессионального признания «Риелтор года» и других подобных состязаниях.

«На российском рынке недвижимости пришло время профессионалов!»

– Олеся Сергеевна, бывают «врачи от Бога», «учителя от Бога», а вы, видимо, «риелтор от Бога», судя по количеству наград по профессиональной части? Уместна ли такая формулировка? Как инженер химического машиностроения вообще попал в эту сферу? И как вы определили, что именно она – ваше призвание?

– Думаю, каждому Бог указывает дорогу в ту область, где он сможет продуктивнее всего помогать людям, просто не все и не всегда улавливают подобные знаки. Назначение любого профессионала – не просто заработок, а, как это понимаю я сама и стараюсь донести до своих сотрудников, помощь людям. Помощь риелтора клиенту заключается в том,

чтобы продать его собственность подороже или купить её для него подешевле, при этом предоставив широкий выбор. Если клиент недвижимость продаёт, то предложить её максимальному количеству потенциальных покупателей. И сделать всё это крайне квалифицированно. И да, я действительно частенько сравниваю нашу специальность с профессией медика. Врачей много, но встречи с хорошими врачами за всю нашу жизнь можно пересчитать по пальцам. Так и с риелторами: представители нашей профессии встречаются на каждом шагу, а высоких профессионалов, работающих качественно и с пользой для клиента, надо поискать! Я благодарна всем, кто, признавая мой профессионализм, награждал меня вы-

сокими званиями. Но всё-таки основная награда – то, что я с открытой душой пытаюсь помочь людям, часто это удаётся. И они помнят, благодарят при встречах, рекомендуют при случае своим друзьям. Я не тороплюсь с продажей или покупкой, если вижу, что это невыгодно для клиента. Если знаю, что надо подождать, я всегда это объясню, несмотря на то, что и вознаграждение моё тоже отложится. И человек понимает: я не хочу на нём просто нажиться, а стараюсь решить его проблему максимально выгодно и надёжно для него.

Свою работу я делаю, люблю работу и клиентов, делаю с улыбкой, и люди улыбаются в ответ. Операции с недвижимостью – ключевой момент в жизни многих

простых россиян. Часто квартира – самое дорогое из материальных ценностей, которые они имеют. И конечно, практически все нервничают, боятся, что при заключении сделки их тем или иным способом обманут. На практике такие случаи и в самом деле, к сожалению, не редкость. Так что хорошему риелтору приходится быть и немного психологом, уметь найти подход, снять стресс, успокоить клиента.

Что до истории, как я стала риелтором, она довольно типична. Многие приходят в эту профессию, когда нужно улучшить собственные жилищные условия. И я не исключение: сразу после окончания института мне нужно было купить себе комнату. Мама решила, что для этого нам необходимо найти знакомого риелтора, чтобы исключить обман. Нам не жалко было комиссионных, но мы опасались столкнуться с мошенничеством. Однако надёжного знакомого так и не нашли. И решили: раз так, я должна сама на время стать риелтором! Я тогда работала инженером-экологом, причём на двух работах. Да, конечно, было трудно справляться уже на трёх: я прибегала в агентство недвижимости в обед, оставалась до позднего вечера, работала все субботы. И довольно быстро нашла себе хорошую комнату и приобрела её. Но за это время успела понять, что это – «моё»: мне доставляло большое удовольствие общаться с клиентами и разрешать их проблемы, у меня это получалось, и люди ко мне тянулись. Кроме того, я недавно создала семью, а зарплата инженера оставляла желать лучшего... Заработок риелтора помогал решать многие проблемы.

– Не секрет, что большинство риелторов в нашей стране всё ещё «доморощенные»: люди полагают, что эта сфера деятельности особого образования и подготовки не требует. А вы, очевидно, так не считаете: обучались и у бизнес-тренеров, и авторскому аукционному методу продаж, и наверняка много ещё чему по профессии. Расскажите, как и с помощью чего вы сделали из себя столь квалифицированного специалиста?

– Сегодня нужно постоянно совершенствовать свои навыки в профессии, учиться и развиваться, иначе не сможешь идти в ногу со временем. Современное общество диктует такой закон. И здесь опять напрашивается аналогия с врачом. Хороший медик – это образование плюс практика, и учатся современные высококвалифицированные врачи непрерывно. Вот и я постоянно учусь. Специалист в нашем деле знает много методов продаж и чувствует, где какой метод лучше применить при конкретном «диагнозе». Для меня, как и для доктора, важно подобрать для каждого клиента свой «рецепт»! Я полу-

чила юридическое образование, училась в сфере обмена и продаж, в частности по аукционному методу продаж Александра Санкина. Училась у Владимира Димитриады по системе Майка Ферри. Изучала «Формулу публичных выступлений» Радислава Гандапаса, так как часто выступаю перед большой аудиторией, в том числе и на выставках по недвижимости.

– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать риелтор, чтобы преуспеть в профессии?

– О, их целый «букет»: порядочность, активность, оптимизм, стремление к постоянному росту и обучению. И ещё – правильная речь, отсутствие лени, работоспособность, умение действовать в условиях многозадачности. А главное – в нашей профессии необходимо любить людей и стараться видеть в них хорошее. Каждая продажа или покупка квартиры – это, так сказать, «маленькая жизнь», и наша задача – удачно прожить её вместе с клиентом, его задачами, тревогами, печалями и радостями!

– У врачей, например, есть девиз «Не навреди!», а у риелторов?

– Мы и тут похожи! Не в обиду многим коллегам: в нашей сфере клиенту очень важно выбрать профессионала, который ему не навредит. Например, если риелтор не разбирается в налогах, клиент может заплатить лишний миллион только из-за того, что документы были неправильно оформлены. Или если не знать тонкостей оформления сделок с материнским капиталом, тоже можно «попасть» на лишние налоговые выплаты. В нашей профессии очень много подводных камней, и чтобы не утонуть, необходим опытный «кормщик». Российская гильдия риелторов уже несколько лет продвигает в массы постулат, что представителем нашей профессии может считаться только специалист с большой буквы. Все специалисты компании Orange сертифицированы, многие получили статус брокеров. Сейчас это

делается на добровольной основе, но нужно, чтобы стало обязательным. Время непрофессионалов на российском рынке недвижимости прошло! Пришло время профи.

– Компания Orange, генеральным директором которой вы являетесь, позиционирует себя как «службу спасения в мире недвижимости». Но сама-то сфера, вроде как, мирная? Кого там требуется спасать?

– Спасать нужно людей, которые, начав операции с недвижимостью, попадают в сложную, неоднозначную и непонятную для них ситуацию. Например, ты простудилась, или у тебя флюс, ну, или пришло время рожать. Можно купить и пить лекарства, рекомендованные интернетом, вырвать зуб или родить самостоятельно, без помощи врачей. Но за последствия этого никто не поручится. Не зря общество придумало службу скорой помощи, больницы, роддома! Вот и мы призваны действовать оперативно и компетентно, как скорая помощь! Чтобы всё было, как говорят стоматологи, «без страха и боли».

– Говорят, что 90% успеха компании подобного профиля – в квалификации сотрудников. Расскажите о своей команде.

– Я горжусь каждым сотрудником своего коллектива и благодарна, что они со мной работают! Только слаженная команда и люди, объединённые одной сверхцелью, могут добиться успеха. Сверхзадача Orange – помогать людям, делать это суперпрофессионально и только за первоклассную работу получать деньги. Для этого не жаль сил и времени! Всю свою команду я активно вывожу на профессиональные мероприятия и обучаю сама, стараясь, чтобы они постоянно развивались и заметно отличались качеством работы от большинства коллег на рынке недвижимости.

Беседовала Елена Александрова





The work of a journalist involves many interesting acquaintances: I had to communicate with the luminaries of science, academicians, State Prize winners and people's artists, as well as with directors, composers, painters, writers – winners of the most prestigious awards, authors of popularly loved works. They were Scientists or Artists with a capital letter, representatives of great professions.

But the profession of a realtor, it seemed to me, could not be called a such: in the public view, it is something purely applied. However, it turns out that you can be an Artist in it too! Olesya Rudakova, CEO at Orange, proves this by her example. She is a laureate of the national prize "Real Estate Market Expert in the category "Best Agent in the Secondary Market", for several years she became the winner of the "Best Realtor of Russia" competition. First places for Olesya have also been repeatedly awarded in the «Realtor of the Year» professional recognition" competition and other similar competitions.

Olesya Rudakova, Orange:

"The time for professionals in the Russian real estate market has come!"

– Mrs. Rudakova, there are "doctors by nature", "teachers by nature", and you, apparently, "a realtor by nature", judging by the number of awards in the professional part. Is this wording appropriate? How did a chemical engineering specialist get into this field? And how did you determine that it was your calling?

– I think that God shows everyone the way to the area where he can help people

most productively, just not everyone and not always catch such signs. The work of any professional is not just money, but, as I understand it myself, and I try to convey to my employees, help people. The realtor's help to the client is to sell them property at a higher price or buy it for them at a lower price, while providing a wide choice. If the client sells real estate, then offer it to the maximum number of potential buyers. And

to do all this very skillfully. And yes, I do quite often compare our specialty with the medical profession. There are many doctors, but meetings with good doctors in our entire life can be counted on one hand. So it is with realtors: representatives of our profession meet at every step, and you need to look for high-quality professionals who work efficiently and to the benefit of the client! I am grateful to everyone who, recognizing

my professionalism, awarded me high titles. Still, the main reward is that I try to help people with an open mind, and I often succeed. And they remember, they thank at meetings, and recommend to their friends on occasion. I do not rush to sell or buy if I see that it is not profitable for the client. If I know that I have to wait, I will always explain it, despite the fact that my reward will also be postponed. And the person understands: I don't just want to cash in on it, but try to solve their problem as profitably and reliably as possible for them.

I do my work, loving it and clients, I do it with a smile, and people smile back. Real estate operations are a key moment in the lives of many ordinary Russians. Often, an apartment is the most expensive material asset they have. And of course, almost everyone is nervous, afraid that they will be deceived in one way or another when making a deal. In practice, such cases are indeed, unfortunately, not uncommon. So a good realtor has to be a bit of a psychologist, be able to find an approach, relieve stress, and reassure the client.

As for the story of how I became a realtor, it's pretty typical. Many come to this profession when they need to improve their own living conditions. And I am no exception: right after graduation I needed to buy myself a room. Mom decided that for this we need to find a familiar realtor in order to exclude deception. We were ready for any commission, but we were afraid to face fraud. However, a reliable friend was never found. And we decided: if so, I myself must become a realtor for a while! I then worked as an environmental engineer, with two jobs. Yes, of course, it was difficult to cope already at three: I ran to the real estate agency at lunchtime, stayed until late at night, worked all Saturdays. And pretty quickly I found myself a good room and bought it. But during this time I managed to understand that it was "mine": it gave me great pleasure to communicate with clients and resolve their problems, I did it, and people were drawn to me. In addition, I have recently started a family, and the salary of an engineer left much to be desired... The realtor's earnings helped to solve many problems.

– It's no secret that the majority of realtors in our country are still "home-grown": people believe that this field of activity does not require special education and training. And you obviously don't think so: you learned from business coaches, the author's auction method of sales, and probably a lot more by profession. Tell us how and with the help of what you made such a qualified specialist out of yourself?

– Today you need to constantly improve your skills in the profession, learn and develop, otherwise you will not be able to keep up with the times. Modern society dictates such a law. And here again an

analogy with a doctor arises. A good doctor is education plus practice, and modern highly qualified doctors study continuously. So I am constantly learning. A specialist in our business knows many sales methods and feels where it is best to apply which method in a specific "diagnosis". For me, as well as for a doctor, it is important to choose a "recipe" for each client! I received a law degree, studied in the field of exchange and sales, in particular, the auction method of sales by Alexander Sankin. Studied from Vladimir Dimitriadis according to Mike Ferry's system. I studied the "Formula of Public Speakin" by Radislav Gandapas, as I often speak to a large audience, including at real estate exhibitions.

– What qualities, in your opinion, should a realtor have in order to succeed in the profession?



– Oh, there is a whole "bouquet": decency, activity, optimism, striving for constant growth and learning. And also – correct speech, lack of laziness, efficiency, ability to act in a multitasking environment. And most importantly, in our profession it is necessary to love people and try to see the good in them. Each sale or purchase of an apartment is, so to speak, a "small life", and our task is to live it successfully together with the client, their tasks, worries, sorrows and joys!

– Doctors, for example, have a motto "Do no harm!", but what about realtors?

– We are similar here too! No offense to many colleagues: in our field, it is very important for a client to choose a professional who will not harm them. For example, if a realtor does not understand taxes, the client may pay an extra million just because the documents were not properly executed. Or if you do not know the intricacies of registration of transactions with the parent capital, you can also "get" extra tax payments. There are a lot of pitfalls in our profession, and in order not to drown, an experienced "helmsman" is needed. For several years now, the Russian guild of

realtors has been promoting the postulate to the masses that only a specialist with a capital letter can be considered a representative of our profession. All Orange specialists are certified, many have received the status of brokers. This is now being done on a voluntary basis, but it needs to be made mandatory. The time of non-professionals in the Russian real estate market is over! It's time for the pros.

– Orange, at which you are the CEO, positions itself as the "rescue service for the real estate world." But is the sphere itself kind of peaceful? Who needs to be saved there?

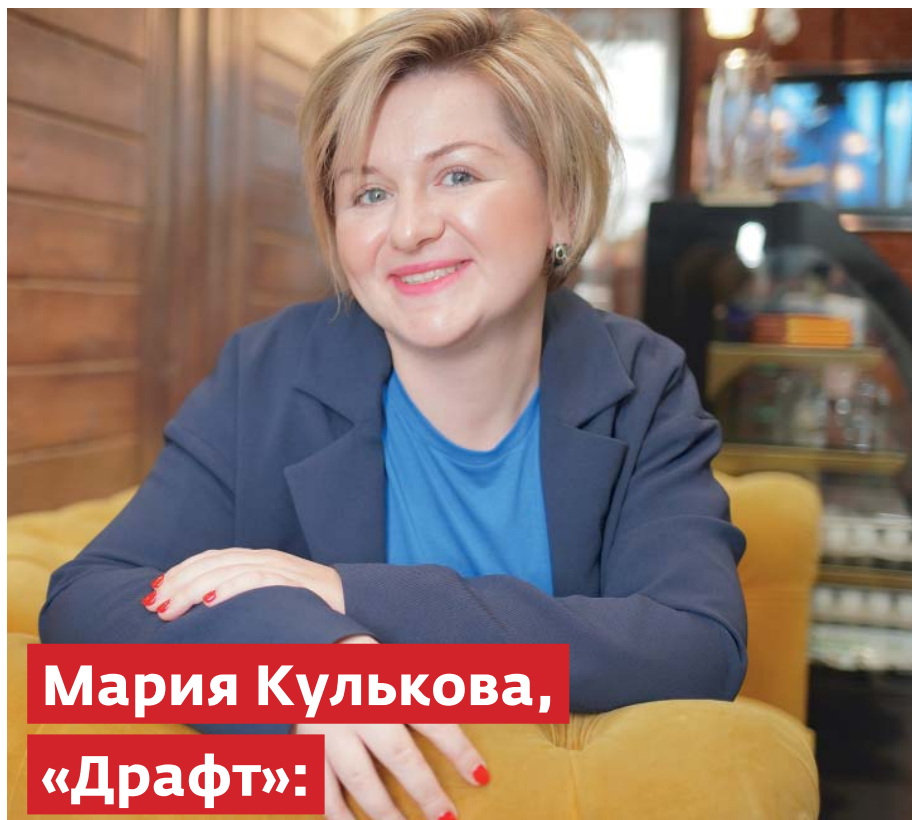
– You need to save people who, having started real estate transactions, find themselves in a difficult, ambiguous and incomprehensible situation for them. For example, you caught a cold, or you have a flux, well, or it's time to give birth. You can buy and drink medicines recommended by

the Internet, pull out a tooth or give birth on your own, without the help of doctors. But no one will vouch for the consequences of this. No wonder the society came up with an ambulance service, a hospital, a maternity hospital! So, we are called upon to act promptly and competently, like an ambulance! So that everything was, as dentists say, "without fear and pain."

– They say that 90% of the success of a company of this profile is in the qualifications of its employees. Tell us about your team.

– I'm proud of every employee of my team and am grateful that they work with me! Only a well-coordinated team and people united by one overarching goal can achieve success. Orange's super task is to help people, do it super professionally and get paid only for first-class work. For this, it is not a pity to devote time and effort! I actively bring my entire team to professional events and train myself, trying to make them constantly develop and noticeably differ in the quality of work from most colleagues in the real estate market.

Interviewed by Elena Alexandrova



Мария Кулькова,
«Драфт»:

«НАША МИССИЯ – ДЕЛАТЬ ДОРОГИ БЕЗОПАСНЫМИ, УДОБНЫМИ И КРАСИВЫМИ!»

Вы никогда не задумывались, какой корень имеет такое привычное для нас слово «дорога»? А оказывается, оно общеславянское, неожиданно родственное таким словам, как «дерево» или «дёрн», и происходит от слова «дор» — «расчищенное место». Однако в современном мире дороги не всегда соответствуют этому значению, особенно если они расположены на территориях ТЦ или новых жилых комплексов: такая неразбериха зачастую на них творится! А ведь подобная ситуация напрямую влияет на безопасность каждого из нас. Изменить её старается компания «Драфт», с генеральным директором которой, Марией Кульковой, мы побеседовали.

– Мария, редко встретишь генерального директора со стажем, которому притом ещё не исполнилось 30 лет! Вы начали свой бизнес ещё студенткой? Расскажите, как это было? Почему выбрали такую специфическую сферу, как проектирование автомобильных дорог?

– Я окончила бакалавриат по направлению «экономика» в АНХ (после – РАНХиГС) и на 4-м курсе начала работать по найму. Была помощником гендиректора, занималась проектированием автомобильных дорог с экономической точки зрения: составляла договора, ездила с генеральным директором на совещания, делала анализы спецпроектов. Мне понравились сфера деятельности, связанная с дорогами,

сразу, как только я впервые погрузилась в дорожную тематику.

– В тот период вы принимали участие в проектировании инновационного центра «Сколково». Что вам дал этот опыт?

– Мы действительно занимались большим проектом «Сколково», и его главный инженер позже стал моим партнёром по бизнесу. Мы вдвоём сделали проект: я работала над сбором и подготовкой материала для экспертизы, собрала и изучила всю исходную информацию, более 10 тысяч страниц текста, сделала выжимку и составила пояснительную записку. А проектировщик придумал концепцию, реализовал её и подготовил

проектную часть, чертежи. В этот момент мы поняли, что вдвоём можем готовить многомиллионные проекты. Это был первый наш опыт сотрудничества – и вполне удачный. Однако мы были сильно демотивированы тем, что, удачно создав столь масштабный проект, не получили даже простой похвалы. И тогда у нас возникло желание самостоятельно заниматься подобными проектами.

– Вы с 22 лет являетесь генеральным директором компании, которая самого начала, с 2013 года, работала в данной сфере. А как вы начинали? И чем именно вы занимаетесь, какие услуги оказываете клиентам?

– Мне давно нравилось всё, связанное с девелопментом, строительством, урбанистикой. Ещё на 3-м курсе института, в рамках учебного процесса, я начала анализировать рынок коммерческой и жилой недвижимости, рассматривала стрит-ритейл как одно из развивающихся направлений коммерческой недвижимости. Меня очень интересовала тема пространств, привлекающих людей и приносящих экономическую прибыль. Осознавала я и то, что к этим объектам ведут дороги, что, каким бы продуманным ни был проект, без дорог он несостоятелен: клиенты не узнают о нём, не смогут туда попасть. Потом пришло понимание, что главное в этом деле – безопасность. Накапливался опыт из-за моей любви к роли дорог в строительном деле в качестве соединяющей нити.

А когда мы открыли свою компанию, думали, что заказы посыплются на нас сразу. При этом совершенно не понимали, где брать заказчиков, как выходить на госорганы, отслеживать изменения законодательства. Мы видели бизнес-ситуацию только с нашей стороны, не понимая общей картины. Первые годы ушли на создание правильной экономической модели и системы управления, чтобы наладить взаимодействие, определить ресурсы и т. д.

Изначально фирма называлась «АСК Драфт»: мы думали, что будем архитектурно-строительной компанией, и выбрали общую систему налогообложения. В результате – первые три года наша выручка не превышала миллиона рублей. Долгое время мы даже думали о закрытии.

– В портфеле компании «Драфт» – несколько крупных проектов, выполненных по госконтрактам в Реутове и родном для вас Красногорске. Что этот опыт добавил в вашу профессиональную копилку?

– Сначала мы искали по госзакупкам что-то похожее на дороги, которые можем спроектировать. Но оказалось, в нашей сфере крайне мало заказов, которые могут выполнять микропредприятия. Это

связано с необходимыми свидетельствами СРО, объемом штата, опытом.

Однако мы прилагали усилия, и они увенчались успехом: нашим первым контрактом была Кубинка в Одинцовском районе Московской области, проект на 100 тысяч рублей. Второй проект был уже большим, на всю улично-дорожную сеть города Реутова, стоимостью в миллион рублей. Мы благополучно выполнили и его. Далее у нас получилось взять контракт в городе Красногорске, что было для меня делом принципиальным. Я считаю, в проекты необходимо вживаться, проверять всё «на местности», а в Красногорске я сама живу, здесь же находится и мой офис. Я не приеволю моды на моделирование, не дающее реальной картины. Когда проект будет реализовываться, возникнет множество моментов, о которых проектировщик и не подозревал. Без такого досконального знакомства сложно достоверно предугадать реакцию местных жителей, алгоритм перемещения людей внутри микрорайона.

Но чтобы понять это, потребовалось время. Мы долго работали с Красногорском, постепенно начали взаимодействовать с юридическими лицами, торговыми центрами, застройщиками. И в результате через опыт работы с госконтрактами поняли, что необходимо для всех владельцев дорог, что история с проектированием автомобильных дорог не про B2G в чистом виде, но ещё и про B2B. Когда мы осознали это, наш бизнес трансформировался.

– И всё же не госзаказы составляют основную часть ваших проектов. А кто ваши основные заказчики? От какой части работы вы получаете наибольшее удовольствие?

– В конце 2016 года, когда из бизнеса вышел мой партнёр, появился выбор: либо что-то менять, либо тоже уходить, так как в прежнем виде продолжать было бесперспективно. В этот момент я начала больше взаимодействовать с юридическими лицами, и три последних года 80% моих клиентов – это бизнес. Тут стоит отметить, что дороги принадлежат не только государству: в понятие включаются и парковки, и заезды, и территории жилых комплексов – всё это нужно проектировать, а после и обслуживать. То есть роль владельца торгового центра и парковки сходна с ролью муниципалитета в его взаимодействии с улицами.

Я выделяю группы своих заказчиков: жилая недвижимость (работая с «ПИК», «Гранель», «Эталон»), коммерческая недвижимость и государственные проекты.

В последние годы я начала много выступать, пропагандируя безопасность дорожного движения, объясняя нормы законодательства. Стала вести блог в Instagram и участвовать в девелоперских мероприятиях в качестве эксперта.

– Насколько обязательно сегодня владельцам частных территорий – застройщикам, владельцам ТЦ и т. д. – иметь схемы транспортного обслуживания и прочую документацию такого рода? Зачем она им и чем им может грозить её отсутствие?

– Что необходимо бизнесу, у которого есть своя территория, с точки зрения дорог? В первую очередь ему нужно согласованное примыкание к улично-дорожной сети, оно выдаётся её балансо-держателем, то есть муниципальным либо федеральным органом. По полученным техническим условиям нужно разработать проектную документацию, пройти экспертизу, построить линейный проект и ввести его в эксплуатацию. Также речь может идти о передаче построенного объекта балансо-держателю всей улично-дорожной сети. Или, наоборот, о содержании владельцем бизнеса этой территории. Когда мы говорим о содержании, стоит отметить, что особую важность имеет выполнение всех требований, так как владелец несёт ответственность за все происшествия, случившиеся на его территории из-за их невыполнения, а это влечёт за собой штрафы от 300 тысяч рублей.

Кроме того, владельцы дорог и территорий часто не понимают, что, например, в коммерческой недвижимости не обойтись без удобной парковки или удобного подхода пешеходов к остановке: в таких условиях они не смогут заработать. Так что это вложения в себя, в улучшение своих объектов. И дело не только в подгонке под законодательство, но и в создании экономически выгодной ситуации.



– Какие тенденции вы наблюдаете в своей сфере, так тесно связанной с комфортом в жизни каждого из нас?

– Одно время я очень сильно переживала, что искусственный интеллект заменит проектировщиков. Потом волновалась, что все дороги будут запроектированы и застроены и рынок сильно сузится. Но с опытом понимаешь: есть огромное количество сложившихся, но оптимизирующих свою нормативную документацию заказчиков. У нас в ситуации с дорогами,

я бы сказала, огромное непаханое законодательное поле. И сегодня заметна тенденция: люди стремятся сделать всё по закону, максимально стараются вникать во все тонкости во избежание ДТП.

– Вы являетесь членом Общественной палаты Красногорска. Почему считаете важной общественную работу? Как находите для неё время, ведь это, как известно, самый дефицитный ресурс бизнес-леди?

– Моя общественная деятельность, в том числе в Общественной палате Красногорска, вытекает из внутренней потребности обеспечить в обществе понимание, что все мы – участники дорожного движения, а дороги должны быть безопасными. Тут важны инициатива каждого, желание исправить недостатки, привести территорию в порядок для своего же комфорта. Недаром в законодательстве заявлен приоритет жизни и здоровья граждан, участвующих в дорожном движении, над экономическими результатами хозяйственной деятельности!

– А на себя время находите? Чем увлекаетесь, помимо работы?

– Во-первых, я учусь. Сейчас получаю два диплома: в РАНХиГС с присвоением квалификации «мастер территориального развития», а также диплом «МАРШ» о дополнительном профессиональном образовании по градостроительству. Для дальнейшего развития компетенций важно понять город в целом. Сейчас мне крайне интересно изучать пространственное развитие территорий, анализировать, какое влияние оказывает архитектурная концепция. Переосмысливаю роль влияния дорог на город, вношу коррективы в свою картину мира.

А что касается не связанных с работой увлечений, я около 10 лет играла в настольный теннис и дошла до первого взрослого разряда, участвовала в соревнованиях. Также путешествую, слушаю музыку, люблю рыбалку, люблю и умею ловить на спиннинг.

– Сформулируйте миссию компании «Драфт».

– Как экономист и управленец, я задумывалась о написании миссии своей компании. Но в результате сформулировала скорее те свойства дороги, которые мы призваны обеспечить: «Безопасность, удобство, красота». Да-да, красота важна! Исполнение нормативов при участии профессионалов приводит в порядок наш хаос. Это и есть то, что я вкладываю в понятие красоты. Итак, миссия компании «Драфт»: «Делать дороги безопасными, удобными и красивыми!»

Беседовала Елена Александрова



"OUR MISSION IS TO MAKE ROADS SAFE, COMFORTABLE AND BEAUTIFUL!"

Have you ever wondered what is the root of such a familiar word for us “дорога” (Russian “road”)? But it turns out that it is common Slavic, unexpectedly related to words such as “дерево” (“tree”) or “дёрн” (“turf”), and comes from the word “дор” – “cleared place.” However, in the modern world, roads do not always correspond to this meaning, especially if they are located on the territories of shopping centers or new residential complexes: such a mess often happens on them! But this situation directly affects the safety of each of us. The Draft company is trying to change it, we talked with its CEO Maria Kulkova.

– *Maria, one can rarely meet a CEO with experience, who, moreover, is not yet 30 years old! Did you start your business as a student? Can you tell us how it happened? Why did you choose such a specific area as road design?*

– I graduated from the bachelor's degree in economics at the Academy of National Economy (after – RANEPa) and in the 4th year I started to work as a hired employee. I was an assistant to the CEO, I was engaged in the design of highways from an economic point of view: I made contracts, went with the CEO to meetings, did analyzes of special projects. I liked the road-related field as soon as I first dived into the road theme.

– *At that time, you took part in the design of the Skolkovo innovation center. What did this experience give you?*

– We were really involved in the big Skolkovo project, and its chief engineer later became my business partner. We made a project together: I worked on collecting and preparing material for the examination, collected and studied all the initial information, more than 10 thousand

pages of text, made a summary and made an explanatory note. And the engineer came up with a concept, implemented it and prepared the design part, drawings. At that moment we realized that together we can prepare multimillion-dollar projects. This was our first experience of cooperation and it was quite successful. However, we were strongly demotivated by the fact that, having successfully created such a large-scale project, we did not receive even simple praise. And then we had a desire to engage in such projects independently.

– *Since the age of 22, you have been the CEO of a company that has been working in this field since 2013. How did you get started? And what exactly do you do, what services do you provide to clients?*

– For a long time I liked everything related to development, construction, urbanism. While still in my 3rd year at the institute, as part of the educational process, I began to analyze the commercial and residential real estate market, I considered street retail as one of the developing areas of commercial real estate. I was very interested in the topic

of spaces that attract people and bring economic benefits. I also realized that roads lead to these objects, that no matter how well thought-out the project is, it is untenable without roads: clients will not know about it, they will not be able to get there. Then I came the understanding that the main thing in this business is safety. Experience was gained because of my love for the role of roads in the construction business as a connecting thread.

And when we founded our company, we thought that orders would fall on us immediately. At the same time, we did not understand where to get customers at all, how to contact government agencies, and monitor changes in legislation. We saw the business situation only from our side, without understanding the big picture. The first years were spent on creating the right economic model and management system in order to establish interaction, identify resources, etc.

Initially, the company was called ASK Draft: we thought that we would be an architectural and construction company, and we chose a common tax system. As a result, for the first three years our revenue did not exceed one million rubles. For a long time, we even thought about closing.

– *Draft's portfolio includes several large projects completed under government contracts in Reutov and your native Krasnogorsk. What did this experience add to your professional piggy bank?*

– At first, we were looking for government procurement for something similar to roads that we can design. But it turned out that in our area there are very few orders that can be carried out by micro-enterprises. This is due to the required SRO certificates, staff size, experience.

However, we made efforts, and they were crowned with success: our first contract was Kubinka in the Odintsovo district of the Moscow region, a project for 100 thousand rubles. The second project was already large, for the entire road network of the city of Reutov, worth a million rubles. We have completed it successfully. Then we managed to take a contract in the city of Krasnogorsk, which was a matter of principle for me. I believe that it is necessary to get used to projects, to check everything “on the ground”, but I live in Krasnogorsk myself, and my office is located here. I do not accept fashion for modeling that does not give a real picture. When the project is implemented, there will be many moments that the designer did not even suspect. Without such a thorough acquaintance, it is difficult to reliably predict the reaction of local residents, the algorithm for moving people inside the microdistrict.

But it took time to figure it out. We worked with Krasnogorsk for a long time, gradually began to interact with legal entities, shopping centers, developers. And as a result, through

the experience of working with government contracts, we realized what is necessary for all road owners, that the story with the design of highways is not about B2G in its purest form, but also about B2B. When we realized this, our business was transformed.

– And yet, government orders do not constitute the bulk of your projects. Who are your main customers? What part of the job do you enjoy the most?

– At the end of 2016, when my partner left the business, there was a choice: either to change something, or to leave too, since it was unpromising to continue in its previous form. At this point, I began to interact more with legal entities, and for the last three years 80% of my clients are business. It is worth noting here that the roads belong not only to the state: the concept includes parking lots, ramps, and the territory of residential complexes – all this needs to be designed and then serviced. That is, the role of the owner of a shopping center and a parking lot is similar to the role of a municipality in its interaction with the streets.

I distinguish the groups of my clients: residential real estate (I work with PIK, Granel, Etalon), commercial real estate and government projects.

In recent years, I have started to speak out a lot, advocating road safety, explaining the legal regulations. I have a blog on Instagram and participate in development events as an expert.

– How obligatory is it for the owners of private territories – developers, shopping center owners, etc. – to have transport service schemes and other documentation of this kind? Why do they need it and how can they be threatened for its absence?

– What does a business that has its own territory need in terms of roads? First of all, it needs an agreed connection to the road network, it is issued by its balance holder, that is, a municipal or federal body. According to the obtained technical conditions, it is necessary to develop project documentation, undergo an examination, build a linear project and put it into operation. We can also talk about the transfer of the constructed object to the balance holder of the entire road network. Or, conversely, about the maintenance of this territory by the business owner. When we talk about content, it is worth noting that the fulfillment of all requirements is of particular importance, since the owner is responsible for all incidents that happened on their territory due to their failure to comply, and this entails fines of 300 thousand rubles or more.

In addition, the owners of roads and territories often do not understand that, for example, in commercial real estate, one cannot do without convenient parking or a convenient approach for pedestrians to stop: in such conditions, they will not be able to earn money. Thus this is an investment in

yourself, in improving your objects. And it's not only about adjusting to the legislation, but also about creating an economically advantageous situation.

– What trends do you observe in your field, which is so closely related to the comfort in the life of each of us?

– At one time I was very worried that artificial intelligence would replace designers. Then I worried that all the roads would be designed and built up and the market would be much narrower. But with experience you understand: there are a huge number of customers that have developed, but still optimizing their regulatory documents. In our road situation, I would say, there is a huge unplowed legislative field. And today a tendency is noticeable: people strive to do everything according to the law, try as much as possible to delve into all the subtleties in order to avoid an accident.

– You are a member of the Public Chamber of Krasnogorsk. Why do you consider social activism important? How do you find time for it, because, as we know, this is the scarcest resource of a business woman?

– My public activity, including in the Public Chamber of Krasnogorsk, stems from the internal need to ensure in society the understanding that we are all road users, and the roads must be safe. Here, everyone's initiative is important, the desire to correct shortcomings, to put the territory in order for their own comfort. It is not for nothing that the legislation declares the priority of the life and

health of citizens participating in road traffic over the economic results of economic activity!

– Do you find time for yourself? What are your hobbies besides work?

– First, I am studying. Now I'm getting two diplomas: at the RANEPa with the qualification "Master of Territorial Development", as well as the "MARSH" diploma on additional professional education in urban planning. For the further development of competencies, it is important to understand the city as a whole. Now I'm extremely interested in studying the spatial development of territories, analyzing the impact of the architectural concept. I rethink the role of the impact of roads on the city, I make adjustments to my picture of the world.

As for hobbies not related to work, I played table tennis for about 10 years and reached the first adult category, participated in competitions. I also travel, listen to music, love fishing, love and know how to fish with spinning.

– Formulate the Draft mission statement.

– As an economist and manager, I thought about writing a mission statement for my company. But as a result, I rather formulated the properties of the road that we are called upon to provide: "Safety, convenience, beauty." Yes, beauty is important! Compliance with the standards with the participation of professionals puts our chaos in order. This is what I mean by the concept of beauty. So, the mission of the Draft company: "To make the roads safe, comfortable and beautiful!"

Interviewed by Elena Alexandrova





**Правильно выстроенная
фармацевтическая система
качества –
ЗАЛОГ СПОКОЙСТВИЯ
РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Компания «ЛексФАРМА» под руководством Олеси Зарочинской объединяет разнопрофильных высококлассных специалистов в области фармации. Им доверяют крупные фармацевтические фирмы Европы, Азии и, конечно, России. ООО «ЛексФАРМА», с самого начала специализирующееся на аудиторских проверках фармпредприятий на соответствие требованиям GMP, сейчас делает ставку на уникальный проект. Компания представляет на рынке собственную разработку – электронную систему документооборота фармацевтической системы качества «Оптимус-ФАРМА». Она позволяет пользователям интуитивно понятным способом реализовывать документооборот всех регламентирующих и регистрирующих документов, определённых требованиями GMP. Олеся Витальевна призналась, что этот продукт как долгожданный ребёнок, на которого в компании возлагают большие надежды.

– Олеся Витальевна, как возникла ваша компания и кто стоял у истоков её создания? Какие задачи вы ставили перед собой, создавая её? Каковы её компетенции и приоритеты?

– После окончания легендарного Московского фармацевтического училища № 10 с 1995 по 2007 год я работала в государственных структурах – различных подразделениях Министерства здравоохранения. Это был хороший и полезный опыт работы в регуляторных органах. За это время закончила Московскую медицинскую академию им. И. М. Сеченова (1-й мед.), фармацевтический факультет. В 2010 году близкий друг уговорил в рамках его компании заняться направлением консультационных услуг для производителей лекарственных средств. В марте 2020 года мы отметили 10-летие компании. Я неизменный директор все 10 лет. И команда у меня практически не изменилась.

Первоначально мы ставили задачу помощи в государственной регистрации лекарственных препаратов. В 2006-2007 гг. я прошла трёхмодульный курс по инспектированию фармацевтических производств на требования GMP, получила сертификат. Обучение проходило в центре, который сотрудничает с ВОЗ, в Копенгагене, там же обучались и российские инспекторы. Получив эти знания, мы стали на фармацевтическом рынке предлагать аудиторские услуги тем, кто планировал и стремился развиваться и выходить на мировой уровень. Требования GMP в России тогда ещё не были обязательными, но особенно прогрессивные руководители производств понимали, что рано или поздно на предприятие придут квалифицированные и опытные иностранные инспекторы или потенциальные партнёры, а значит, необходимо заранее подготовить предприятие. Тогда у нас был только добровольный стандарт по надлежащей производственной практике. Но при этом у нас всегда были и есть в свободном доступе руководства по GMP Европейского союза, американское, а также Всемирной организации здравоохранения, по данным которой и формируются правила всех остальных стран. Общие принципы едины, требования к производству лекарств практически везде одинаковые, за исключением небольших нюансов.

Мы стали потихоньку проводить предварительные аудиты. Естественно, наш от-

чёт не имел регуляторного веса. Это было необходимо для того, чтобы собственники получали реальную независимую оценку своего предприятия.

После утверждения правил GMP РФ в 2013 году мы этой деятельностью начали заниматься намного плотнее. Наши услуги стали востребованы у зарубежных компаний перед регуляторными инспекциями. Российских инспекторов никто не знал, не знали их подходов, требований, ожиданий, поэтому стали приглашать нас. Мы, в свою очередь, помогаем подготовиться к инспекции и исправить несоответствия.

– «Аудит качества» – это широкое понятие. Вы проводите анализ функционирования фармацевтической системы качества, а можете и построить её с нуля. Насколько важно правильное построение на предприятии фармацевтической системы качества? Для чего фармкомпании приглашают аудиторов?

– Надо сразу объяснить разницу между аудитом и работой инспекции. Аудитор выполняет функцию консультанта и оценивает предприятия по добровольному приглашению высшего руководства предприятия. Мы проверяем по той же схеме, что и государственные инспекторы, но при этом консультируем, даём рекомендации, как исправить недочёты, если такие есть. И когда приходит государственная инспекция, вероятность получить серьёзные замечания снижается. К примеру, на одном из заводов при нашем аудите было выявлено 60 замечаний. Они получили рекомендации от нас, всё исправили, и от государственных регуляторов предприятию пришло всего два замечания. Если бы не было предварительного аудита, они бы не получили заключение о соответствии требованиям надлежащей производственной практики.

А что касается фармацевтической системы качества, то при заказе от нового предприятия мы строим её с нуля. Бывает, что и на действующем предприятии уже выстроенная система работает неэффективно и нужно внести какие-то корректировки или разработать и внедрить новые элементы. Тем более что периодически меняются и правила, и тенденции. Раньше в требованиях GMP делался упор на наличие регламентирующей документации. Сейчас фокус сдвинулся в сторону доказательной базы, т. е. в сторону регистриру-

ющих документов. При проверках делается акцент на записях, которые ведутся во время производственных и других операций и процессов.

Система качества, грамотно выстроенная, внедрённая и эффективно работающая, не только даёт пациентам уверенность в том, что они принимают качественное лекарство, но и облегчает деятельность самого предприятия.

– Олеся Витальевна, ваша компания не так давно представила на фармрынок новый продукт. Электронная система документооборота фармацевтической системы качества «Оптимус-ФАРМА» помогает реализовывать документооборот всех регламентирующих и регистрирующих документов по процессам, определённым требованиями GMP, любым производителям и фармацевтическим компаниям?

– Да, электронная система документооборота фармацевтической системы качества «Оптимус-ФАРМА» – наш глобальный проект, над которым мы работали последние несколько лет и вкладывали все силы и средства. Он как второй ребёнок. Это наша собственная разработка, она стоит в приоритете, и мы по-прежнему занимаемся её развитием. Сложность вся в том, что продать интеллектуальный продукт, который помогает и облегчает различные процессы, в нашей стране очень трудно. Наш «Оптимус-ФАРМА» «родился» немного раньше времени, но мы возлагаем на него огромные надежды. Программа полностью соответствует всем требованиям GMP. Уникальность системы состоит в том, что наряду с автоматизацией этапов жизненного цикла документов она способна автоматизировать жизненный цикл записей (создание бланка, ввод данных, проверка и т. д.). При этом предприятие не находится в постоянной «зависимости» от разработчика.

Нам удалось разработать идеальный продукт, потому что у нас есть опыт в «регуляторике», мы хорошо знаем правила GMP, внутреннюю работу предприятий и сам рынок. Соответственно, мы знаем ожидания регуляторов от предприятий. Наш «Оптимус-ФАРМА» получился понятным для всех предприятий. Я могу смело сказать, что заказчик, пользуясь услугами «ЛексФАРМЫ», получает надёжного и квалифицированного помощника на высочайших профессионально-этических стандартах.



**The properly built
pharmaceutical quality system**
IS A RECIPE FOR CALMNESS
FOR THE HEAD OF AN
ENTERPRISE

Lexpharma LLC under the leadership of Olesya Zarochinskaya unites various high-profile specialists in the field of pharmacy. They are trusted by major pharmaceutical companies of Europe, Asia and, of course, of Russia. Lexpharma LLC, which has been specializing in conducting audits of pharmaceutical companies for compliance with GMP requirements since its establishment, now anchors its hope for a unique project. The company launches its own invention on the market - the electronic document management system of the Optimus-PHARMA pharmaceutical quality system. It allows users to carry out document flow of all regulatory and registration documents defined by GMP requirements in an easy-to-use way. Ms. Zarochinskaya admitted that this product is like a long-awaited child on which companies have set expectations.

- Ms. Zarochinskaya, how did your company appear and who was at the origin of its creation? What tasks did you set for yourself when creating it? What are its competences and priorities?

- After graduating from the legendary Moscow College Pharmaceutical number 10, from 1995 to 2007 I worked in government agencies - various divisions of the Ministry of Health. It was a good and useful experience of work in regulatory bodies. During this time, I finished I. M. Sechenov First Moscow State Medical University, Faculty of Pharmacy. In 2010, my close friend persuaded me to focus on consulting services for pharmaceutical manufacturers in the framework of his company. In March 2020 we celebrated 10th anniversary of the company. I have been a constant CEO for all 10 years. And my team has practically not changed.

Initially, we set the goal to assist in state registration of pharmaceuticals. In 2006-2007, I took a three-module course on inspection of pharmaceutical production for GMP requirements and received a certificate. The training was held in the center, which cooperates with the WHO, in Copenhagen. Russian inspectors were trained there as well. Having received this knowledge, we began to offer auditing services on the pharmaceutical market to those who planned and sought to develop and reach the international level. GMP requirements in Russia were not yet mandatory at that time, but especially progressive production managers understood that sooner or later qualified and experienced foreign inspectors or potential partners would come to their companies, which means that they must be prepared in advance. At that time, we had only a voluntary standard for good manufacturing practice. But at the same time, we have always had and still provide free access to the GMP manuals of the European Union, of the U.S. and also of the World Health Organization, according to which the standards of all other countries are formed. The general principles are the same, the requirements for the production of drugs are almost the same everywhere, except for minor nuances.

We started conducting preliminary audits. Naturally, our report had no regulatory

weight. It was necessary for the owners to get a real independent assessment of their enterprise.

After the approval of the GMP rules in 2013, we engaged in this activity much more intensively. In comparison with the regulatory inspection, our services were in demand in foreign companies. Nobody knew Russian inspectors, nobody knew their approaches, requirements, expectations, so they invited us. We, in our turn, help to prepare for the inspection and correct inconsistencies.

- "Quality audit" is a broad concept. Do you analyze the functioning of the pharmaceutical quality system or can you make it from scratch? How important is the correct construction of a pharmaceutical quality system in the company? Why do pharmaceutical companies invite auditors?

- It is necessary to explain the difference between audit and inspection work. An auditor acts as a consultant and evaluates companies on the voluntary invitation of the top management of the company. We audit under the same procedure as the state inspectors, but at the same time we consult and give recommendations on how to correct the weaknesses, if there are any. And when the state inspectorate comes, the probability of serious observations is reduced. For example, we have found about 60 observations at one of the plants during audit. We gave recommendations to the company, they corrected the weak points, and received only two remarks from the state inspectorates. If there had not been a preliminary audit, they would not have received an opinion on compliance with the requirements of good manufacturing practice.

As for the pharmaceutical quality system, when we receive an order from a new company, we make it from scratch. It happens that the already existing system works inefficiently at an enterprise and it is necessary to make some adjustments to it or to develop and introduce new elements. Furthermore, the rules and trends change from time to time. Previously, GMP requirements placed emphasis on regulatory documentation. Now, the focus has shifted

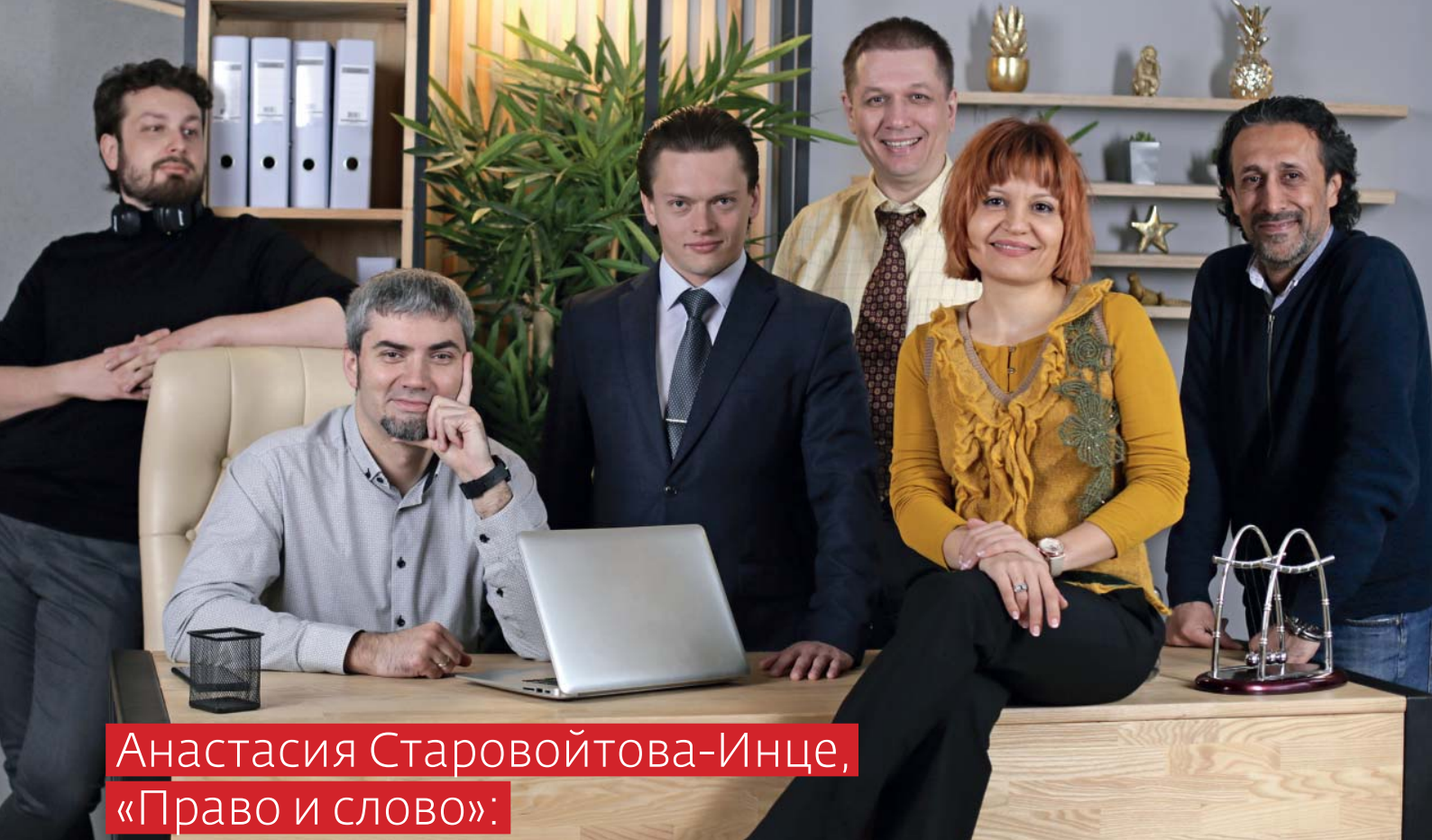
to the evidence base, i.e., the registration documents. The focus of verification is placed on records that are maintained during production and other activities and processes.

The quality system, when built correctly, introduced and efficiently operating, not only gives patients the confidence that they take a quality drug, but also facilitates the activity of the company itself.

- Ms. Zarochinskaya, your company recently introduced a new product to the pharmaceutical market. The electronic document management system of the Optimus-PHARMA pharmaceutical quality system helps any manufacturer and pharmaceutical company to ensure that all the regulatory and registration documents for the processes defined by the GMP requirements are implemented, am I right?

- Yes, the electronic document management system of the Optimus-PHARMA pharmaceutical quality system is our global project, which we have been working on for the past few years and which we have invested all our efforts and resources into. It is like a second child. It is our own invention; it is our priority and we are still working on its development. The challenge is that it's very difficult to sell an intellectual product which helps and facilitates various processes in this country. Our Optimus-PHARMA is "born" a little early, but we have high hopes for it. The program fully meets all GMP requirements. The uniqueness of the system is that it is able to automatize the life cycle of records (creation of a form, data entry, verification, etc.) along with the document life cycle stages. At the same time, the enterprise is not in constant "dependency" on the developer.

We have managed to create an ideal product since we have experience in "regulations", we are well aware of GMP rules, the internal work of enterprises and the market itself. Accordingly, we know the expectations of the regulators for the enterprises. Optimus-PHARMA proved to be understandable for all enterprises. I can say confidently that the customer, using the Lexpharma services, gets a reliable and qualified assistant with high professional and ethical standards.



Анастасия Старовойтова-Инце, «Право и слово»:

«Мы помогаем людям в достижении их целей!»

Гуляя по «сердцу» России, Московскому Кремлю, испытываешь восхищение гармонией и красотой его архитектуры и гордость за предков, её создавших. Однако под словом «предки» я в данном случае подразумеваю не только этнических русских, к которым принадлежу, а представителей европейской цивилизации в целом. Да, один из самых прекрасных храмов на Руси, олицетворение русского духа, поставили здесь по повелению Ивана Грозного «два мастера русских по реклу Постник и Барма», «быша премудрии и удобны таковому чудному делу». По преданию, мастера были из Пскова. Но вот дед грозного государя, Иван III, задумав кардинальную реконструкцию Московского Кремля, пригласил для того итальянских архитекторов: Аристотеля Фиораванти, Пьетро Солари, Марко Руффо, Алевиза, Марка и Бона Фрязинов (последнее – не фамилия, а старорусское название выходцев из Италии). Именно итальянцам принадлежит авторство Успенского собора, колокольни Ивана Великого и большинства башен Кремля, включая самую известную, Спасскую. На ней и сегодня можно прочесть белокаменную табличку: «В лето 6999 июля божиею милостию сделана бысть сия стрельница повелением Иоанна Васильевича государя и самодержца всея Руси... а делал Пётр Антоний Солярио от града Медиолана» (то есть по-современному – Милана). Есть ли более красноречивое свидетельство долгих и плодотворных связей наших народов и культур! Связи эти интенсивно развиваются и по сей день. И в развитии этом никак не обойтись без представителей двух профессий: юристов и переводчиков. Именно такие специалисты работают в юридической компании «Право и слово», с руководителем которой, Анастасией Старовойтовой-Инце, мы побеседовали.

– Анастасия, по первой профессии вы лингвист, а юридическое образование получили позже, окончив с отличием юрфак МГУ, и вот уже два десятилетия руководите юридической компанией «Право и слово». А почему произошёл такой поворот в вашей судьбе? Ведь, на мой взгляд, у лингвиста и юриста даже психотип несхожий, личностные качества тут требуются разные. Или я ошибаюсь?

– Дело в том, что если ты не идёшь работать по специальности «переводчик» после лингвистического факультета, то получается, что профессии-то у тебя и нет. В современном мире знание иностранных языков уже давно не специальность, а musthave, приложение почти к любой профессии. Поэтому я стала думать, кем

же стать. Выбирала между психологией и юриспруденцией. Выбрала право и насколько не жалею.

Переводчики тоже разные бывают, кстати. Необязательно это такой интроверт, который круглые сутки сидит за компьютером и чурается людей. Многие мои коллеги-переводчики – очень разносторонние люди: они и преподают, и общественной деятельностью занимаются, и в отраслевых мероприятиях активно участвуют.

У меня так получилось, что сначала я создала юридическую компанию, а потом уже получила юридическое образование. Конечно, это странно. Юристы, как и врачи, – одна их тех профессий, где без хорошего базового образования не обойтись. Нельзя хвататься тут и там знаний и с

места в карьер начать лечить людей или оказывать им юридические услуги.

– Недавно вы с итальянским коллегой, адвокатом Андреа Кодоньотто, закончили книгу «Италия – Россия. Аморе форева, или Практические советы адвокатам». Как вы пришли к идее её создания? Какие аспекты российско-итальянских отношений в ней освещаются? Книга двуязычная? Каков тираж, где её можно приобрести?

– Книга пока вышла на русском языке, сейчас мы готовим перевод. Освещаются самые разные вопросы, причём – зеркально в обеих странах. Различия между Севером и Югом Италии, смешанные браки, дети, юридические аспекты разводов, дружба, любовь, работа, со-

трудники, суды, конфликты, договоры, как выбрать адвоката, и многое-многое другое. Мы писали эту книгу в пандемию. Такое время, наверное, как раз подходит для написания книг...

Продаётся она пока только в электронном виде. Несколько красивых экземпляров я напечатала для семьи и друзей. Но уже несколько человек спросили меня о бумажной версии. До сих пор многие предпочитают читать, держа в руках бумажное издание, поэтому как раз сейчас подыскиваю типографию, чтобы напечатать для всех желающих традиционную версию.

– Ваше агентство оказывает не только юридические, но и переводческие услуги. А какие тексты в основном требуется переводить: технические, рекламные? Или встречаются и художественные?

– У каждой переводческой компании есть своя специализация. Кто-то переводит тексты нефтегазовой отрасли, кто-то – медицинские, иные предоставляют услуги синхронного перевода на мероприятиях или переводят компьютерные игры и фильмы. Не бывает компаний, переводящих всё на свете и на любые языки. Мы специализируемся на юридическом переводе с основных европейских языков, а также на переводах в языковой паре итальянский – русский.

– За два десятилетия плотной работы с итальянскими доверителями вы, на ваш взгляд, хорошо узнали менталитет итальянцев? Он вам близок? Что роднит его с российским? Как вы считаете, почему в российско-итальянских отношениях многие века превалировал дружественный дух?

– Да, я очень хорошо знаю итальянцев, понимаю их менталитет. Есть вещи, которые, скажем так, мне не близки, например, сложное отношение некоторых итальянцев к деньгам. Им тяжело с ними расставаться, и они стараются оттянуть этот момент, иногда доходя до абсурда. Другая черта – пребывание на этих «эмоциональных качелях», в крайних точках. Позитив – негатив, чёрное – белое, любовь – ненависть. Расставаясь, итальянцам сложно сохранить хорошие отношения. Их поведение в бракоразводных процессах скорее из серии «Так не доставайся же ты никому!».

Именно поэтому суды с ними так тяжелы даже для юриста, причём с точки зрения не юриспруденции, а с эмоциональной. Например, у меня был один бракоразводный процесс, где муж-итальянец, казалось, живёт только этим. Он писал бесконечные кляузы в органы опеки, прокуратуру, полицию на свою тогда ещё супругу. На самом деле и поводов-то не было: женщина была хорошей матерью, поэтому все эти кляузы

приводили только к очередным отпискам со стороны госорганов, что распалило итальянца ещё больше.

Но в целом, действительно, русские с итальянцами хорошо ладят. Итальянцы привносят в нашу жизнь лёгкость, радость, позитив. Мы слишком серьёзные и подчас тяжеловесны. Кстати, именно это нравится в нас итальянцам! Они знают, что на русского друга можно положиться: он не будет много болтать, но если понадобится, то придёт на помощь.

– Италия – колыбель европейской культуры, и всех цивилизованных людей связывает с ней бесчисленное количество невидимых нитей. А что вы больше всего цените из шедевров Италии, где, должно быть, часто бываете: архитектуру, живопись, скульптуру, литературу, кино? А может, кулинарию?

– Как ни странно, я редко бываю в Италии. За последние 10 лет была, наверное, не больше трёх раз. У меня в компании работают итальянцы, я окружена итальянскими клиентами, в офисе часто звучит итальянская речь. Так что, мне кажется, что Италия всегда со мной!

Я очень люблю итальянские фильмы и с удовольствием хожу на фестивали итальянского кино, когда они проходят в Москве.

А итальянская кухня, на мой взгляд, – лучшая в мире. Первый и главный её секрет – свежайшие продукты. Сами блюда достаточно простые, их можно приготовить в течение получаса.

Когда я в первый раз приехала в Италию и жила в семье, меня поразило, что итальянцы после приёма пищи выбрасывают всё недоеденное. Особенный контраст это составляло с тогдашней Россией, где наши мамы варили борщи на всю неделю.

– Помимо Италии, ваше агентство оказывает услуги по другим направлениям: «Испания», «страны СНГ» и т.д., а вы лично являетесь не только доверенным юристом консульства Италии в Москве, но также внесены в список рекомендуемых юристов на официальном сайте Посольства Великобритании и Ирландии в Москве. Расскажите подробнее про «неитальянские» направления работы «Право и слово».

– Мы много в чём можем помочь! Например, у нас очень сильное направление по легализации документов. Она необходима, если вы хотите свои российские документы использовать за границей (поступить в зарубежный вуз, заключить брак, оформить вид на жительство).

– О чём стоит помнить россиянам, попадающим в вышеперечисленные страны, и их представителям, приезжающим к нам? Хотя, наверное, в свя-

зи с пандемией этот вопрос сейчас не очень актуален? Или, наоборот, в связи с ограничениями въезда-выезда работы у юристов только прибавилось? Как вообще сказался коронакризис на вашей компании?

– Сейчас работа нормализуется, но, конечно, объёмы ещё не такие, как раньше. Многие направления нашей работы связаны с приезжающими к нам иностранцами и уезжающими за границу россиянами. Сейчас этот поток, по понятным причинам, снизился.

Зато усилилась договорная работа. Многие предприниматели воспользовались затишьем, чтобы «подтянуть» свои договоры, до чего в бешеной московской текучке раньше просто не доходили руки.

Я всегда говорю, что документы не терпят суеты. В идеальном мире документы надо готовить заранее, а приезжать в другую страну уже максимально информированным и подготовленным. Экспромт в таких серьёзных делах, как переезд в другую страну на ПМЖ, – не лучшее решение.

– Говорят, кризис – это всегда не только трудности, но и окно новых возможностей, однако это нужно уметь разглядеть. А вы такие возможности для своей компании увидели?

– Меня вдохновляет медиация. Вместо судебных разбирательств, испорченных отношений, нервотрепки на долгие месяцы... Я считаю, что почти всегда можно договориться. Но если стороны не могут сделать это самостоятельно (а так часто бывает, когда ослеплённый эмоциями человек перестаёт рационально мыслить), приходит на помощь медиатор. Он организует переговоры таким образом, чтобы люди сами нашли решение по своей проблеме. На мой взгляд, медиация – это очень интересно и перспективно в условиях пандемии, когда суды работают в ограниченном режиме.

Кстати, первое, чему учат на курсах медиаторов: «отключать в себе юриста». После стольких лет практики это непросто. Юрист автоматически анализирует сказанное с точки зрения судебной перспективы, оценивает шансы стороны, прикидывает, какие документы необходимо подготовить, чтобы усилить позицию. Медиатор ничего не прикидывает, он «пуст» и безоценочен, то есть внимательно слушает обе стороны и задаёт вопросы.

– В чём вы видите миссию компании «Право и слово»?

– Мы помогаем людям в достижении их целей! Ведь когда кто-то берёт на себя заботу о документах, гораздо проще творить, мечтать, планировать, действовать и продвигаться...

Беседовала Елена Александрова



Anastasia Starovoitova-Intse,
Pravo i Slovo

"We help people to achieve their goals!"

While walking around the Moscow Kremlin – the heart of Russia – you can admire the harmony and beauty of its architecture and feel proud of the ancestors who have once created it. However, by “ancestors” here I mean not only ethnic Russians whom I belong to, but representatives of European civilization as a whole. One of the most beautiful temples in Russia, the manifestation of the Russian spirit, was built here under Ivan the Terrible’s command by «two Russian masters with names Postnik and Barma», «having enough wisdom and proficiency for such a sophisticated undertaking.» According to the legend, the masters were from Pskov. But the grandfather of the terrible tsar, Ivan III, having conceived the cardinal reconstruction of the Moscow Kremlin, invited Italian architects: Aristotele Fioravanti, Pietro Solari, Marco Ruffo, Aloisio, Marco and Bon Fryazin (the latter is not his last name, but the old Russian epithet of the natives of Italy). These were the Italians who created the Dormition Cathedral, The Ivan the Great Bell Tower and most of the Kremlin towers, including the most famous, the Spasskaya Tower. Even today it is possible to find there the white stone tablet: “In summer of July, 6999 by the grace of God and by the command of Ivan Vasilevich, the sovereign and autocrat of all Russia there was created this balistraria... it was constructed by Peter Anthony Solorio from Mediolanum (Milan).” There is a more expressive evidence of long and fruitful relations of our peoples and cultures! These ties are developing intensively to the present day. And this development is unimaginable without representatives of two professions: lawyers and interpreters. Exactly such specialists work in the Pravo i Slovo legal company, the head of which Anastasia Starovoitova-Intse, we talked to.

– Ms. Starovoitova-Intse, as far as we know, you are a linguist by your first profession, and later you have received legal education, having graduated with honors from the Faculty of Law of Moscow State University, and for two decades by now you have been managing the Pravo i Slovo legal company. What is the reason for such a twist in your life? In my opinion, a linguist and a lawyer have even different psychotypes, whereas personal qualities are also expected to be different. Am I mistaken?

– The fact is that if you do not go to work as an interpreter after the linguistics faculty, it turns out that you do not have a profession. The knowledge of foreign languages in the modern world has long been not a profession, but a must-have, an accompaniment to almost any profession. Therefore, I have started to think, what to become. I chose between psychology and law. I have chosen law, and I do not regret it.

Interpreters are also different, by the way. This is not necessarily an introvert who sits at the computer 24 hours a day and avoids people. Many of my interpreter colleagues are very versatile people: they both teach and engage in social activities, as well as involved in industry events.

It happened that first I had established the law firm, and then I received a degree in law. Of course, it is unusual. Lawyers, like doctors, are one of those occupations where one cannot do without a good basic education. One cannot gain knowledge here and there and start to heal people or provide them with legal services “straight away without more ado.”

– You and your Italian colleague, lawyer Andrea Codognotto, have finished the book “Italy – Russia. Amore forever or Lawyers’ Practical Advice”. How have you got the idea for this book? What aspects of Russian-Italian relations are covered there? Is the book bilingual? What is the print-run, where is it available for buying?

– The book has been so far published in Russian, now we are developing the translation. It highlights a wide range of issues, mirror-like in both countries. The differences between North and South Italy, mixed marriages, children, legal aspects of divorce, friendship, love, work, employees, courts, conflicts, contracts, a choice of lawyer and many other things. We wrote this book during the pandemic. This was probably the right time to write a book.

It is currently sold only in the electronic version. I have printed some beautiful copies for my family and friends. But several people have already asked me about the paper version. Many people still prefer to read a paper copy in their hands, so now I am looking for a printing house to publish the traditional version.

– Your agency provides not only legal, but also interpretation services. And what texts, in general, you are applied to translate: technical, advertising, or are there also fiction texts?

– Any translation company has its own specialization. Some of them translate texts of the oil and gas industry, others provide medical ones and others perform simultaneous interpretation services at events or translate computer games and movies. There are no companies which translate everything in the world and into any language. We specialize in legal translations from most basic European languages, as well as translations in the Italian – Russian language pair.

– After two decades of working closely with Italian clients, do you think you have a good understanding of the Italian mindset? Is it close to you? What does it have in common with the Russian one? Why do you think the friendly atmosphere prevails in Russian-Italian relations for many centuries?

– Yes, I know Italians very well, I understand their mindset. There are things that, let’s say, are not close to me, for example, the complicated attitude of some Italians towards money. It is hard for them to part with it, and they try to delay this moment, sometimes reaching nonsense. Another peculiarity is staying on emotional rollercoaster, in extremes. Positive – negative, black – white, love – hate. It is difficult for Italians to keep good relations with each other when they break. Their behavior in divorce processes is more of a model “If I can’t have you, no one will!”

That’s why the courts with them are so hard even for a lawyer, and not from the point of

view of legislation, but from the emotional point of view. For example, I had one divorce process where the Italian husband seemed to live only for this process. He wrote endless captious suits to the guardianship authorities, the prosecution and the police against his then-wife. In fact, his accusations had no grounds: the woman was a good mother, so all these letters were followed only by regular runarounds from the state agencies, which made the Italian even more furious.

But on the whole, really, the Russians get on well with Italians. Italians bring into our lives lightness, joy, and positive. We are too serious and sometimes heavy. By the way, this is what Italians like about us! They know that you can rely on a Russian friend: he/she will not talk much, but if necessary, he/she will come to the assistance.

– Italy is the cradle of the European culture, and all the civilized people are connected with it by countless invisible strands. What places there maybe you often visit? And what do you appreciate most of all about the masterpieces of Italy: architecture, painting, sculpture, literature, cinema? Maybe cooking?

– It may seem strange but I rarely go to Italy. For the last 10 years I have probably been there not more than three times. I have Italians working in my company, I am surrounded by Italian clients, I often hear Italian speech in my office. So, it seems to me that Italy is always with me!

I love Italian movies very much and I am happy to go to festivals of Italian cinema when they are held in Moscow.

As for Italian cuisine, I consider it to be the best in the world. Its first and main secret is the freshest products. The dishes themselves are quite simple and can be cooked within half an hour.

When I first came to Italy and lived in a family, I was surprised that the Italians after a meal throw away all the half-eaten food. It was a special contrast with Russia of that time, when our mothers cooked borscht for the week ahead.

– In addition to Italy, your company provides services in other areas: “Spain”, “CIS countries”, etc. and you personally are not only a trusted lawyer of the Italian Embassy in Moscow, but you are also included to the list of recommended lawyers on the official website of the British and Irish Embassy in Moscow. Tell us more about “non-Italian” areas of Pravo i Slovo.

– We can help in many areas! For example, we have a very strong direction on the legalization of documents. It is required if you want to use your Russian documents abroad (enter a foreign university, get married, get a residence permit).

– What should remember both the Russians who come to the above-mentioned countries

and the representatives of these countries arriving to us? However, perhaps, this question is not very relevant now due to the pandemic? Or, on the contrary, due to the restrictions on entry and leave, the work of lawyers has only intensified? How has the corona crisis affected your company in general?

– Today the work becomes more regular, but, of course, the volumes are not the same as before. Many areas of our work are connected with foreigners coming to us and Russians going abroad. Now, for obvious reasons, this flow has decreased.

On the other hand, the amount of work on contracts has increased. Many businessmen took advantage of the slowdown to review and improve their contracts, which simply was impossible in the earlier frenzied Moscow flow.

I always say that documents do not tolerate fuss. In the ideal world documents should be prepared in advance, and people coming to another country should be as informed and prepared as possible. Impromptu in such serious cases as relocation to another country for permanent residence is not the best solution.

– People say that crisis is never only a challenge, but also a window to new opportunities, but one needs to be able to see them. Have you seen such opportunities for your company?

– I am inspired by mediation. Instead of lawsuits, ruined relations, nervousness for months to come... I believe that almost always it is possible to come to an agreement. But if parties can’t do it on their own (and this often happens when a person is blinded by emotions and cannot think rationally), a mediator comes to help. He or she arranges the negotiations so that people find a solution to their problem themselves. In my opinion, mediation is very interesting and promising during the pandemic, when the courts are limited.

By the way, the first thing that is taught at the courses of mediators: “to turn off the lawyer”. After so many years of practice, it is not easy. The lawyer automatically analyzes what has been said from the point of view of the judicial perspective, assesses the chances of the party, calculates what documents should be prepared to strengthen the position. Mediator does not pretend anything, he or she is “empty” and unjudging, which means he or she listens attentively to both sides and asks questions.

– What do you see the mission of Pravo i Slovo in?

– We help people to achieve their goals! After all, when someone assumes the responsibility for documents, it is much easier to create, dream, plan, act and move...

**The conversation was held
by Elena Alexandrova**



«МЫ ЗА БИЗНЕС!»

В подмосковном регионе планомерно осуществляется полномасштабная перезагрузка системы поддержки малого и среднего предпринимательства. И сегодня Торгово-промышленная палата города Королёва активно выражает и отстаивает интересы предпринимательского сообщества, ведёт равноправный диалог бизнеса и власти. Кроме того, структура является одним из лидеров в системе ТПП Московской области.

Президент Торгово-промышленной палаты г. Королёва Людмила Козлова рассказала о деятельности подчинённых ей структур в сложившихся экономических и социальных условиях.

– Людмила Анатольевна, с какими вопросами приходят предприниматели в ТПП и чем вы можете их заинтересовать? Как сегодня изменилось ваше взаимодействие с бизнесом?

– Когда человек имеет свой бизнес, он сталкивается со множеством трудностей, тем более на начальном этапе. Сегодня многим предпринимателям уже понятна необходимость членства в палате. Но ещё не все знают, особенно начинающие бизнесмены, что в системе ТПП они получают поддержку по многим направлениям, в том числе защиту и представление их интересов на всех уровнях власти, помощь в продвижении товаров и услуг, помощь в получении грантов и субсидий, информационное, консультационное и юридическое обслуживание.

Мы работаем совместно с офисом «Мой бизнес» и Уполномоченным по защите прав предпринимателей Московской области, находимся в постоянном взаимодействии с администрацией города и АНО «Агентство инвестиционного развития Московской области». Это позволяет добиваться эффективного результата в оказании помощи и содействия бизнесу. Неслучайно к нам обращаются не только городские компании, но и предприниматели из других городов региона.

Позитивные изменения произошли в Королёве за прошедшие годы под руководством главы города Александра Николаевича Ходырева. По его поручению прошла перезагрузка Торгово-промышленной палаты г. Королёва. Выделено помещение в бизнес-инкубаторе, где сейчас располагаются все институты поддержки предпринимательской деятельности.

Большую поддержку в деятельности ТПП оказывают заместители главы г. о. Королёв Игорь Владимирович Трифонов и Светлана Константиновна Викулова.

– Какая конкретно работа ведётся для привлечения предпринимателей сейчас, в условиях кризиса, и в каком режиме вы проводите сегодня свои мероприятия?

– В прошлом году мы провели около 150 мероприятий для предпринимателей, а уже в этом году проведено более 100 мероприятий в очном и онлайн-формате, работа проделана большая. Во время неблагоприятной эпидемиологической обстановки в палате работал оперативный штаб и была открыта горячая линия для бизнеса. И как результат – за 2019–2020 годы нашими членами стали свыше 200 компаний и ИП. На сегодняшний день в палату входит более 300 предприятий и организаций, в том числе ИП городов Королёв, Ивантеевка, Пушкино, Мытищи, Щёлково и Фрязино.

– Торгово-промышленная палата г. Королёва на регулярной основе проводит встречи с предпринимателями, конференции и заседания. Насколько активны предприниматели региона? Готовы ли они к диалогу?

– Очень активны. Подмосковье, я считаю, – прогрессивный регион, и он отличается предпринимательской активностью. Настолько, что часто, бывает, телефонные звонки у меня раздаются один за другим. К нам в палату приходят бизнесмены не только Королёва, но и близлежащих городов, заинтересованные как в диалоге и сотрудничестве с властями всех уровней, так и в налаживании горизонтальных связей между предпринимателями. И моя задача как президента палаты – консолидировать всех, оказывать им необходимое содействие.

Члены нашей палаты с большим интересом участвуют в различных бизнес-форумах, конференциях, семинарах и других мероприятиях, организуемых нами при поддержке ТПП РФ и ТПП МО.

– С вашим приходом в ТПП её структура изменилась. Как это отразилось на результатах деятельности?

– Сейчас в структуру ТПП входят четыре департамента, 21 комитет по основным направлениям экономической деятельности.

С целью вовлечения в предпринимательство максимального числа граждан с активной жизненной позицией, содействия развитию бизнеса субъектов малого предпринимательства при ТПП открыты и действуют инвестиционный клуб «Энергия бизнеса», Школа молодого предпринимателя, Академия бизнеса, Центр поддержки женского предпринимательства, Центр компетенций, Гильдия строителей, Центр поддержки социальных предприятий, Школа молодого фермера.

В рамках работы инвестиционного клуба мы стали активно привлекать к предпринимательской деятельности молодёжь. «Бизнесмены будущего» могут получить у нас необходимые знания для открытия и ведения бизнеса.

– Для бизнесменов в городе Королёве эта деятельность отличается от деятельности других муниципалитетов в Подмосковье? Ведь основу социально-экономического развития Королёва составляет научно-производственный комплекс. Будут ли в ближайшем будущем строиться предприятия научной и инновационной направленности?

– Во-первых, поддержка малого и среднего бизнеса, привлечение инвестиций, развитие инновационных производств – постоянная и важная работа на всех уровнях власти. С этой целью подписано трой-



ственное Соглашение о взаимодействии между ТПП г. Королёва, ТПП Московской области и администрацией г. о. Королёв, действует ряд мер по поддержке как начинающих, так и опытных предпринимателей.

Во-вторых, Королёв всегда был и остаётся центром развития наукоёмких производств. Разработанная под руководством главы города Александра Николаевича Ходырева стратегия развития территории предусматривает позиционирование города как наукограда РФ по четырём направлениям: развитие конкурентоспособного научно-производственного комплекса с высоким инновационным потенциалом, создание благоустроенного социального города, формирование творческой культурной среды и мощного образовательного комплекса, внедрение системы государственно-частного и муниципально-частного партнёрства.

Считаю, что у малого и среднего бизнеса в этом направлении большие перспективы. Ключ к успеху – в потрясающем потенциале предприятий ракетно-космической отрасли и высокообразованных кадрах. Сегодня в Королёве рождается новая модель экономики – путём кооперации и налаживания горизонтальных связей между крупными госпредприятиями и частным бизнесом, путём создания и развития его инфраструктуры. Важно, что наши предприниматели и сами иницируют внедрение перспективных идей.

А система торгово-промышленной палаты и впредь будет надёжным связующим звеном между бизнесом и властью. Мы будем оказывать предпринимателям реальную помощь, создавая для развития максимально благоприятные условия. Территория ответственности палаты – всё, чем бизнес живёт сегодня и чем он будет жить завтра! Наш девиз: «Мы за бизнес!»



“WE ARE FOR BUSINESS!”

A full-scale reboot of the support system for small and medium-sized businesses is being systematically carried out in the Moscow region. And today the Chamber of Commerce and Industry of the city of Korolev actively expresses and defends the interests of the business community, conducts an equal dialogue between business and government. In addition, the body is one of the leaders in the CCI system of the Moscow region. Lyudmila Kozlova, President of the Korolev Chamber of Commerce and Industry, spoke about the activities of her subordinate structures in the current economic and social conditions.

– *Mrs. Kozlova, with what questions do entrepreneurs come to the CCI and how can you interest them? How has your interaction with business changed today?*

– When a person has his or her own business, they face many difficulties, especially at the initial stage. Today, many entrepreneurs already understand the need for membership in the chamber. But not everyone knows, especially novice entrepreneurs, that in the CCI system they will receive support in many areas, including protection and representation of their interests at all levels of government, assistance in promoting goods and services, assistance in obtaining grants and subsidies, information, consulting and legal services.

We work in cooperation with the My Business office and the Ombudsman for the Protection of the Rights of Entrepreneurs of the Moscow Region, we are in constant interaction with the city admin-

istration and the Agency for Investment Development of the Moscow Region. This allows us to achieve effective results in helping and promoting business. It is no coincidence that not only city companies turn to us, but also entrepreneurs from other cities in the region.

Positive changes have taken place in Korolev over the past years under the leadership of the head of the city, Alexander Khodyrev. On his behalf, the Korolev Chamber of Commerce and Industry was rebooted. A room has been allocated in the business incubator, where all the institutions for supporting entrepreneurship are now located.

The deputy heads of the Korolev city district Igor Trifonov and Svetlana Vikulova.

– *What specific work is being done to attract entrepreneurs now, during the crisis, and in what mode do you conduct your events today?*

– Last year we held about 150 events for entrepreneurs, and this year more than 100 events were held offline and online, a lot of work has been done. During an unfavorable epidemiological situation, an operational headquarters worked in the Chamber and a hotline for business was opened. And as a result, over 200 companies and individual entrepreneurs became our members in 2019-2020. Today, the Chamber unites more than 300 enterprises and organizations, including individual entrepreneurs of the cities of Korolev, Ivanteevka, Pushkino, Mytishchi, Shchelkovo and Fryazino.

– *The Korolev Chamber of Commerce and Industry holds meetings with entrepreneurs, conferences and sessions on a regular basis. How active are entrepreneurs in the region? Are they ready for a dialogue?*

– They are very active. The Moscow region, I think, is a progressive region, and it

is distinguished by entrepreneurial activity. So much that it often happens that my phone calls are heard one after another. Businessmen come to our Chamber not only from Korolev, but also from nearby cities, they are interested both in dialogue and cooperation with authorities at all levels, and in establishing horizontal ties between entrepreneurs. And my task as President of the Chamber is to consolidate everyone and provide them with the necessary assistance.

Members of our Chamber participate in various business forums, conferences, seminars and other events organized by us with the support of the CCI of Russia and the CCI of the Moscow region with great interest.

– With your arrival to the CCI, its structure has changed. How did this affect the performance?

– Now the structure of the CCI includes four departments, 21 committees for the main areas of economic activity.

In order to involve the maximum number of citizens with an active life position in entrepreneurship, to promote the development of business of small businesses, the Energy of Business Investment Club, the School of Young Entrepreneurs, the Academy of Business, the Center for the Support of Women's Entrepreneurship, the Competence Center, the Guild of Builders, the Support Center for Social Enterprises, School of the Young Farmer are opened and operating under the CCI.

As part of the investment club, we began to actively involve young people in entrepreneurial activity. "Businessmen of the future" can get the necessary knowledge from us for starting and running a business.



– Is this activity different from that of other municipalities in the Moscow region? After all, the basis of Korolev's socio-economic development is the scientific and production complex. Will scientific and innovative enterprises be built in the near future?

– First, support for small and medium-sized businesses, attraction of investments, development of innovative industries are constant and important work at all levels of government. For this purpose, a tripartite Agreement on Cooperation was signed between the Chamber of Commerce and Industry of the city of Korolev, the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow

region and the administration of the city of Korolev, there are a number of measures to support both beginners and experienced entrepreneurs.

Second, Korolev has always been and remains the center of development of science-intensive industries. The territory development strategy developed under the leadership of the head of the city Alexander Khodyrev provides for the positioning of the city as a science city of the Russian Federation in four directions: the development of a competitive research and production complex with high innovative potential, the creation of a comfortable social city, the formation of a creative cultural environment and a powerful educational complex, the introduction of a system of state private and municipal-private partnership.

I believe that small and medium-sized businesses have great prospects in this area. The key to success lies in the tremendous potential of the companies in the rocket and space industry and highly educated personnel. Today, a new economic model is being born in Korolev – through cooperation and the establishment of horizontal links between large state-owned enterprises and private business, through the creation and development of its infrastructure. It is important that our entrepreneurs themselves initiate the implementation of promising ideas.

And the system of the CCI will continue to be a reliable link between business and government. We will provide entrepreneurs with real assistance, creating the most favorable conditions for development. The area of responsibility of the Chamber is everything that business lives with today and how it will live tomorrow! Our motto: "We are for business!"



Очаровательная и общительная блондинка в женственном наряде, с ярким макияжем и тёплой улыбкой: кто угадает в подобной женщине профессионала в финансовой сфере? Но внешность часто бывает обманчива: Алла Брагина (Бубнова) – судебно-экономический эксперт, директор Центра судебных экспертиз и аудита, соучредитель компании «ФинЭксперт», аудитор, преподаватель Института безопасности бизнеса и так далее...

Алла Брагина (Бубнова), Центр судебных экспертиз и аудита:

«АУДИТ – ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОМОЩЬ СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА»



– Алла Аркадьевна, в нашем обществе до сих пор существуют стереотипы относительно «женского бизнеса» (хотя большинство участниц этого выпуска опровергают их собственными примерами). В каком, мол, бизнесе может преуспеть женщина? Ну, в индустрии красоты, ателье может держать, частную школу открыть или медицинский центр... Области вашей деятельности: финансы, аудит, юриспруденция, судебно-экономическая экспертиза. Они в эти рамки не укладываются. Вообще, трудно представить себе хорошенькую школьницу (а судя по всему, вы именно такой и были), мечтающую стать судебным экспертом в сфере экономики! И тем не менее – вы свою дорогу нашли сразу?

– Я всегда любила математику, а хорошенькой себя не считала, поэтому мне хотелось быть умной. В 14 лет я как-то вошла в один кабинет и встретила взглядом с женщинами с умными глазами. Это была бухгалтерия. Вот тогда я и решила, что моя будущая профессия будет связана с цифрами. Ведь именно цифры могут рассказать всё, в них точность сочетается с бесконечностью.

С цифрами и был связан бухгалтерский учёт – первая моя профессия. Но в бухгал-

терском учёте нет предложения для творчества, нет полёта, что ли... Он ограничен стандартами, правилами. Потому через пять лет работы главным бухгалтером я приняла решение стать аудитором. Аудит – не только проверка, выявление ошибок, рисков; это прежде всего помощь собственнику бизнеса.

– Вы родились в Костроме?

– Нет, я сибирячка: родом из Тюменской области. В Костроме оказалась через «гарнизонное» детство, так как родители были военнослужащими. Но Кострома стала мне родным городом: здесь я ощущаю свою нужность, тут мои клиенты и, увы, навеки остались мои родители...

– В 2001 году вы вернулись домой с новеньким аттестатом аудитора. Но занялись почему-то не аудиторской деятельностью, а налоговыми спорами, организовав при этом собственное предприятие. Чем было вызвано такое решение?

– Да, в 2001 году я вернулась в Кострому не только с аттестатом аудитора, но и с лицензией Министерства финансов РФ. Более того, после обучения я прошла хорошую стажировку в одной из московских

аудиторских фирм. Вместе с аудиторами побывала во многих компаниях из разных уголков страны, различных по отраслям: предприятиях добычи, машиностроения, морского судоходства и многих других. Закрепила теорию отличной практикой. И действительно, первой моей идеей было открытие аудиторской фирмы. А кроме аудита, мне хотелось заняться финансовым анализом. Я была уверена – работы в данном направлении будет много. Это для несведущих финансовый анализ кажется скучным. Но для специалиста это очень интересно! Финансовый анализ может рассказать о предприятии всё, предостеречь от банкротства, подсказать, куда необходимо направить ресурсы, на что обратить внимание, даже что ждёт предприятие в будущем.

Но всё оказалось не так-то просто: предприятия, попадающие под обязательный аудит, были уже «разделены» аудиторскими фирмами. Разосланные по компаниям предложения по финансовому анализу и управленческому учёту не нашли отклика. Были моменты, когда я готова была впасть в отчаяние. Но в то время существовала налоговая полиция, при этом не каждый адвокат обладал знаниями в области налогообложения.

И я приняла решение заняться налоговыми спорами. Оно оказалось очень удачным. Ещё через два года я получила сертификат судебного эксперта. И аудит, и судебно-экономическая экспертиза – мои любимые направления.

– Что представляет собой сегодня Центр судебных экспертиз и аудита, который вы возглавляете? Какими результатами, достигнутыми с момента основания компании, гордитесь больше всего?

– Прежде всего – это, конечно, судебно-экономическая экспертиза. Таковых с момента основания компании проведено больше 130, в том числе 24 – по уголовным экономическим делам.

– Вы также являетесь соучредителем фирмы «ФинЭксперт». Разрешите повторить предыдущие вопросы относительно этой компании?

– Компания «ФинЭксперт» была создана в 2015 году для решения банковских споров и работы по законному избавлению граждан от долгов, по так называемому банкротству. Сегодня эта проблема стоит очень остро: более 80% россиян в возрасте от 20 лет являются должниками банков или сетей микрокредитования. Зачастую, попав в трудную жизненную ситуацию (потеряв работу, утратив трудоспособность, и т. д.), заёмщики не могут своевременно и в полной мере расплатиться по кредитам. И всё больше уязвляют в растущих, как снежный ком, долгах. У нас и здесь отличные результаты, помог нам их достичь именно опыт разрешения экономических споров.

– В 2008 году вы прошли обучение в Институте дополнительного профессионального образования при КГТУ и написали дипломную работу «Управление предприятием на основе бюджетирования и управленческого учёта». С тех пор считаете, что управленческий учёт необходим на каждом предприятии, а ведь даже не все руководители организаций знают, что в точности означает этот термин. Просветите?

– Если на предприятии нет управленческого учёта, оно живёт в прошлом. Он даёт неоценимую помощь собственникам бизнеса для принятия необходимых решений. О важности и нужности управленческого учёта, о том, как его правильно организовать, я могу говорить очень долго. Но это, скорее всего, выйдет текст для специализированного издания...

– Вы известны не только как аудитор и эксперт, но и как основатель Института безопасности бизнеса и ведущая обучающих семинаров. Поче-

му решили заняться образовательной деятельностью?

– Прежде всего – наш институт предназначен для передачи практических знаний и опыта. Согласитесь, теорию можно прочитать самостоятельно и дома. Но если взять, например, Налоговый кодекс РФ, его положения ни за что не сможет понять с первого раза начинающий предприниматель. Для непрофессионала он не читаем, да простят меня наши законодатели! А вот «перевести его на русский язык», разложить по понятным схемам и таблицам – одна из наших задач на семинарах.

Один из моих авторских семинаров называется «Безопасность бизнеса». В его рамках мы не только рассматриваем ошибки предпринимателей, но и предлагаем способы защитить свой бизнес.

Могу с уверенностью сказать: наши тренинги дают уникальные знания, готовые к применению. Отзывы о наших семинарах и тренингах всегда положительные. Образовательный процесс построен на практических кейсах, примерах, предлагаются реальные решения проблем и задач, возникающих у бизнеса.

– В рамках вашего института состоялся проект «Женская бизнес-школа». А в ней кого и чему вы обучали?

– Так я реализовала одну из моих давних идей. Костромички бесплатно две с половиной недели обучались основам предпринимательской деятельности, налоговой оптимизации, финансовой грамотности. Из 11 участниц 7 впоследствии стали предпринимательницами. Подобный результат очень ценен. К сожалению, проект был разовый, но я надеюсь к нему ещё вернуться. Часто спрашивают: почему моя бизнес-школа – женская, не хочу ли я организовать мужскую? Но я, исходя из многолетнего опыта, отвечаю, что дамы лучше идут на коллективные занятия, в женском коллективе отношения более открытые. Мужчины предпочитают индивидуальные консультации.

– Ваша компания выступает партнёром различных благотворительных программ.

– Благотворительность – часть нашей жизни. Девиз моей компании: «Ни дня без добра!» Кроме бесплатных консультаций социально незащищённым гражданам и участия в благотворительных городских проектах, мы сотрудничаем с фондом «Другие мы», общественной организацией «Воскресение» и другими благотворителями. Всех не перечислишь, да и не вижу смысла. Считаю, что мы приходим в этот мир для помощи другим!

Я активно участвую в жизни города, являюсь членом Общественной палаты Костромской области, а также совета Ко-

стромского отделения «Деловой России». Участвую в различных проектах, провожу безвозмездно обучающие семинары для предпринимателей и работу по оценке регулирующего воздействия законодательных актов на предпринимательский климат в регионе.

– Все мы встречали наступающий 2020-й, как водится, с надеждой, а запомнится он прежде всего коронакризисом... Как пандемия отразилась на разных гранях вашей деятельности? Можно ли найти в этом опыте что-то положительное?

– Конечно, можно! Войдя в период самоизоляции, мы сразу же начали бесплатно консультировать растерявшихся предпринимателей, чей бизнес был приостановлен. Занимались подготовкой и внесением в органы государственной власти предложений по развитию законодательной базы для создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в период пандемии. Нами проведено более ста консультаций, и это была реальная помощь людям. Совместно с региональным бизнес-центром мы проводили обучающие вебинары, так как законодательство в те дни менялось почти ежедневно. Мною были написаны две статьи в региональный бизнес-журнал для предпринимателей. Кроме этого, на телевидении мы записали программу «Взаимодействие с банками в период пандемии: кредитные каникулы». Мы смогли и помочь костромичам, и приобрести новый интересный опыт.

– Если представить, что у вас вдруг появилась совершенно свободная неделя, как бы вы её провели?

– На природе: она даёт необходимую энергию, подзарядку для дальнейшей работы.

– Какие новые интересные проекты вы запланировали для себя на ближайшее время?

– Планов, как всегда, много. Например, хочется реализовать проект «Самозанятые долголетие». Это проект по развитию рынка труда и повышению потенциала профессиональной деятельности людей старшего поколения через самозанятость. Множество таких россиян обладает массой талантов и умений. Хочется помочь реализовать их, что бы это стало и самовыражением, и заработком.

– А в более отдалённой перспективе?

– Хотелось бы открыть филиалы в других городах, но пока хватает работы и в Костроме!

Подготовила
Елена Александрова

Alla Bragina (Bubnova), Center for Forensic Expertise and Audit:

“AUDIT IS,
FIRST OF ALL,
HELPING THE
BUSINESS
OWNER”

A charming and sociable blonde in a feminine outfit, with bright makeup and a warm smile: who can guess a professional in the financial sector in such a woman? But appearances are often deceiving: Alla Bragina (Bubnova) is a forensic expert, director of the Center for Forensic Expertise and Audit, co-founder of FinExpert, auditor, lecturer at the Institute for Business Security, and so on...



– Mrs. Bragina, in our society there are still stereotypes regarding “women’s business” (although most of the participants in this issue refute them with their own examples). What kind of business can a woman succeed in? Well, in the beauty industry, you can keep an atelier, open a private school or a medical center... Areas of your business: finance, audit, jurisprudence, forensic science. They do not fit into this framework. In general, it is difficult to imagine a pretty schoolgirl (and it seems to me that you were exactly a one), dreaming of becoming a forensic expert in the field of economics! And yet – did you find your way at once?

– I always loved math, but I didn’t think I was pretty, so I wanted to be smart. At the age of 14, I once entered an office and met women with intelligent eyes. It was accounting. That’s when I decided that my future profession would be related to numbers. After all, it is the numbers that can tell everything, they combine accuracy with infinity.

Accounting was connected with numbers – my first profession. But in accounting there

is no pretext for creativity, there is no flight, or something... It is limited by standards, rules. Therefore, after five years of working as a chief accountant, I decided to become an auditor. Audit – not only verification, identification of errors, risks; it is primarily about helping the business owner.

– Were you born in Kostroma?

– No, I’m a Siberian: I come from the Tyumen region. I ended up in Kostroma through a “garrison” childhood, as my parents were military personnel. But Kostroma has become my hometown: here I feel needed, here are my clients and, alas, my parents have remained forever...

– In 2001, you returned home with an auditor’s certificate. But for some reason you did not engage in audit activities, but tax disputes, while organizing your own enterprise. What caused this decision?

– Yes, in 2001 I returned to Kostroma not only with an auditor’s certificate, but also with a license from the Ministry of Finance of the Russian Federation. Moreover, after

studies, I had a good internship in one of the Moscow audit firms. Together with the auditors, I visited many companies from different parts of the country, from different industries: mining, mechanical engineering, maritime shipping and many others. I strengthened theory with excellent practice. Indeed, my first idea was to open an audit firm. And besides the audit, I wanted to do financial analysis. I was sure there would be a lot of work in this direction. For the uninitiated, financial analysis seems boring. But for a specialist it is very interesting! Financial analysis can tell everything about an enterprise, warn against bankruptcy, suggest where resources need to be directed, what to pay attention to, and even what is the future of the enterprise.

But everything turned out to be not so simple: the companies subject to the statutory audit had already been “separated” by the audit firms. Proposals for financial analysis and management accounting sent out to companies did not find a response. There were moments when I was ready to fall into despair. But at that time there was a tax police, and not

every lawyer had knowledge of taxation. And I made the decision to deal with tax disputes. It turned out to be very successful. Two years later, I received a certificate of a forensic expert. Both audit and forensic examination are my favorite areas.

– What is the Forensic and Audit Center that you lead today? What are the most important results you have achieved since the company was founded?

– First of all, it is, of course, a forensic economic examination. Since the company was founded, more than 130 have been carried out, including 24 in criminal economic cases.

– You are also a co-founder of FinExpert. May I repeat the previous questions regarding this company?

– The FinExpert company was created in 2015 to resolve banking disputes and work on the legal disposal of citizens from debts, in the so-called bankruptcy. Today this problem is very acute: more than 80% of Russians aged 20 and over are debtors of banks or microcredit networks. Often, having found themselves in a difficult life situation (losing their job, losing their ability to work, etc.), borrowers cannot timely and fully pay off their loans. And more and more they get bogged down in a snowballing debt. We have excellent results here, too, it was the experience in resolving economic disputes that helped us achieve them.

– In 2008, you completed training at the Institute of Continuing Professional Education at KSTU and wrote your thesis “Enterprise Management Based on Budgeting and Management Accounting”. Since then, you think that management accounting is necessary at every enterprise, but even not all heads of organizations know exactly what this term means. What is it?

– If the company does not have management accounting, it lives in the past. It provides invaluable assistance to business owners in making the necessary decisions. I can talk for a very long time about the importance and necessity of management accounting, about how to organize it correctly. But this, most likely, will be a text for a specialized edition...

– You are known not only as an auditor and expert, but also as a founder of the Institute for Business Security and a host of training seminars. Why did you decide to take up educational activities?

– First of all, our institute is designed to transfer practical knowledge and experience. Agree, theory can be read independently and at home. But if you take, for example, the Tax Code of the Russian Federation, a novice entrepreneur will never be able to understand its provisions the first time. For a

layman, it is not readable, may our legislators forgive me! One of our tasks at the seminars is “to translate it into Russian”, to decompose it according to clear schemes and tables is.

One of my author’s seminars is called “Business Security”. Within its framework, we not only consider the mistakes of entrepreneurs, but also offer ways to protect your business.

I can say with confidence: our trainings provide unique knowledge that is ready for use. Feedback on our seminars and trainings is always positive. The educational process is built on practical cases, examples, real solutions to the problems and tasks that arise in business are offered.

– Within the framework of your institute, the project “Women’s Business School” took place. Who and what did you teach in it?

– This is how I realized one of my old ideas. For two and a half weeks, women from Kostroma learned the basics of entrepreneurship, tax optimization, and financial literacy for free. Of the 11 participants, later 7 became entrepreneurs. This result is very valuable. Unfortunately, the project was one-time, but I hope to return to it again. People often ask: why is my business school for women, do I want to organize a male one? But, based on many years of experience, I answer that ladies are better off going to collective classes, in the female team, relations are more open. Men prefer individual counseling.

– Your company acts as a partner in various charitable programs.

– Charity is part of our life. The motto of my company: “Not a day without good!” In addition to free consultations for socially vulnerable citizens and participation in charitable city projects, we cooperate with the Drugie Mi Foundation, the Voskresenie public organization and other philanthropists. I can’t list them all, and I don’t see the point. I believe that we come to this world to help others!

I take an active part in the life of the city, I’m a member of the Public Chamber of the Kostroma region, as well as the council of the Kostroma branch of Business Russia. I participate in various projects, conduct free training seminars for entrepreneurs and work to assess the regulatory impact of legislative acts on the business climate in the region.

– We all greeted the upcoming 2020, as usual, with hope, but it will be remembered first of all by the coronavirus crisis... How has the pandemic affected different facets of your activities? Can you find something positive in this experience?

– Sure! Having entered the period of self-isolation, we immediately began to provide free consultations to confused entrepreneurs, whose business was suspended. We were engaged in the preparation and submission

of proposals for the development of the legislative framework to create favorable conditions for the development of small and medium-sized businesses during a pandemic to government bodies. We have carried out more than a hundred consultations, and this was a real help to people. Together with the regional business center, we conducted training webinars, since the legislation in those days changed almost daily. I have written two articles for a regional business magazine for entrepreneurs. In addition, on television, we recorded the program “Interaction with banks during a pandemic: credit holidays”. We were able to help Kostroma residents and gain new and interesting experience.

– Let’s imagine that you suddenly have a completely free week, how would you spend it?

– Outdoors: it provides the necessary energy, recharging for further work.

– What new interesting projects have you planned for yourself in the near future?

– As always, there are many plans. For example, I would like to implement the “Self-employed longevity” project. This is a project to develop the labor market and increase the potential of the professional activity of older people through self-employment. Many of these Russians have tons of talents and skills. I would like to help realize them, so that it would become both self-expression and earnings.

– And in the longer term?

– I would like to open branches in other cities, but so far there is enough work in Kostroma!

Prepared by Elena Alexandrova



Часто в момент, когда с нами происходит что-то важное, мы вопрошаем: «Зачем это случилось с нами?» И только много лет спустя вдруг становится ясно, что мудрая судьба вела нас такими, казалось бы, окольными путями к нашему истинному призванию! Об этом и многом другом мы беседовали с директором Наро-Фоминского филиала Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права, к. э. н. Ириной Вихляевой.

Ирина Вихляева: «Я родилась в День учителя!»

– Ирина Валентиновна, ваша мама работала учительницей. Как вы думаете, есть ли закономерность в том, что, пойдя сначала по другой профессиональной стезе, вы уже почти 20 лет работаете в области образования? Что это: судьба или случайность? Расскажите, как же вы стали директором филиала СПб ИВЭСЭП, в должности которого успешно трудитесь ныне?

– Вопросы судьбы и провидения сложные. Кто тут может похвастаться, что владеет истиной? Но я точно знаю, что родилась в октябрьский день, который наша страна празднует как День учителя... Нельзя сказать, что моя семья как-то целенаправленно подталкивала меня к педагогике: в детстве я хотела стать врачом.

Но при этом постоянно помогала сверстникам разбираться в сложных темах разных учебных предметов, мне это было в удовольствие. Окончив школу, решила поступать в медицинский вуз, но, увы, не поступила. И родители посоветовали начать обучение в родном Наро-Фоминске, где только что открылось медучилище. Учёба там оказалась очень интересной, практико-ориентированной. А потом меня как лучшую выпускницу направили на работу в отделение анестезиологии и реанимации Центральной районной больницы. Это был очень ответственный труд, требующий полного погружения. Однако мечты о продолжении образования меня не оставляли, хотя период для страны был сложный, а я уже стала мамой.

В 1996 году в Наро-Фоминске открылся учебно-образовательный пункт Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права. Конечно, профессии, которым там обучали, были далеки от медицины. И всё-таки я решила попробовать. Учиться было интересно, и институт я окончила с отличием по специализации «финансовый менеджмент». Мне тут же предложили поступить в аспирантуру института в Санкт-Петербурге, и я согласилась. Позже перешла на административную должность в филиале института в родном городе, став замдиректора по учебной работе. Мне очень нравилось общение со студен-

тами, и я развила активную воспитательную деятельность. В начале 2006 года мы блестяще прошли аккредитационную экспертизу. Руководитель филиала в 2006-м по возрасту сложил полномочия, и Рособназдор предложил мою кандидатуру на вакантное место руководителя филиала.

– Какие достижения вы можете назвать главными за 14 лет вашего руководства?

– Мы в три раза увеличили число специальностей, по которым можно обучаться в филиале, а количество студентов возросло вдвое. За годы моей работы институт выпустил 525 специалистов и 372 бакалавра.

Когда к нам приезжают коллеги из других филиалов вуза, они всегда удивляются интенсивности студенческой жизни у нас (конференции, конкурсы, капутники). Научная жизнь студентов тоже кипит. Свидетельством высокого уровня их подготовки служат победы в различных конкурсах. Только в 2017 году мы завоевали первые места в XII международном конкурсе работников образовательной сферы «Инновационные технологии XXI века», международном конкурсе научно-исследовательских работ «Перспективы науки», всероссийской выставке «Образование», а также второе место в премии губернатора Московской области «Наше Подмосковье».

– В 2011 году вы открыли первое в районе частное учреждение среднего профессионального образования – ЧОУ СПО «Современный бизнес-колледж». Расскажите об этом своём детище.

– Получив успешный опыт в высшем образовании, хотелось транслировать накопленные знания, умения и навыки на «предыдущую ступень». И мы пришли к идее создания собственного учреждения среднего профессионального образования. Перед открытием колледжа провели очень большую работу по изучению конъюнктуры рынка. Колледж открыли легко, но через пару месяцев осознали, что работать там нужно совсем по-иному, чем в вузе. Преодолеть эту ступень роста помогли педагоги своим тактом и любо-



вью к работе. Не у всех ребят всё и сразу хорошо получалось, но мы всегда давали им второй шанс. Результат превзошёл ожидания: выпуск получился блестящим!

– В 2009 году вы были впервые избраны депутатом Совета депутатов Наро-Фоминска, в 2013 году подтвердили свой статус и делегировались в Совет депутатов Наро-Фоминского муниципального района, где представляли интересы родного города. В 2017-м вновь избраны депутатом Совета депутатов Наро-Фоминского г. о. по одномандатному округу. Всё время своей депутатской деятельности вы большое внимание уделяли поддержке молодёжных проектов. Каких именно?

– На протяжении двух лет я являюсь куратором Молодёжного парламента при городском Совете депутатов: координирую деятельность этого органа, корректирую его развитие. Мне очень нравится работать с этими яркими, амбициозными, генерирующими массу идей ребятами.

– Каковы ваши ближайшие планы и цели?

– В планах у меня постоянно – поиск новых качественных методов, в том числе и в управлении. Это даже заставило меня вновь «сесть за парту»: сейчас учусь в национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и надеюсь, что результат вырастет в большой проект. Я вошла в команду единомышленников, желающих скорректировать концепцию развития образования в нашем округе. Это поможет направить траекторию и моего профессионального развития в соответствии с вызовами времени. Одной из своих профессиональных целей считаю интеграцию основного и профессионального образования по алгоритму «школа – колледж – вуз – предприятие». А вообще, целей и планов у меня, как всегда, в избытке!

Беседовала Елена Александрова

Often at the moment when something important happens to us, we ask: "Why did this happen to us?" And only many years later it suddenly becomes clear that a wise fate led us in such seemingly roundabout ways to our true vocation! We talked about this and many other things with the director of the Naro-Fominsk branch of the St. Petersburg Institute of Foreign Economic Relations, Economics and Law, Ph.D. in Economics Irina Vikhlyayeva.

Irina Vikhlyayeva:

"I was born on Teacher's Day!"



– Mrs. Vikhlyayeva, your mother worked as a teacher. Do you think there is a regularity in the fact that, having first followed a different professional path, you have been working in the field of education for almost 20 years? What is it: fate or accident? Tell us, how did you become the rector, in whose position you are successfully working today?

– Questions of fate and providence are complex. Who here can boast that they own the truth? But I know for sure that I was born on the October day, which our country celebrates as Teacher's Day... It cannot be said that my family somehow purposefully pushed me towards pedagogy: as a child I wanted to become a doctor.

But at the same time, I constantly helped my peers to understand the complex topics of various academic subjects, it was a pleasure for me. After graduating from school, I decided to enter a medical school, but, alas, I did not. And my parents advised me to start my studies in my native Naro-Fominsk, where a medical school had just opened. Studying there turned out to be very interesting, practice-oriented. And then, as the best graduate, I was sent to work in the department of anesthesiology and intensive care of the Central District Hospital. It was a very demanding job requiring complete immersion. However, the dreams of continuing my education did not leave me, although the period was difficult for the country, and I had already become a mother.

In 1996, an educational and training center of the St. Petersburg Institute of Foreign Economic Relations, Economics and Law was opened in Naro-Fominsk. Of course, the professions taught there were far from medicine. And yet I decided to try. It was interesting to study, and I graduated from the institute with honors with a degree in financial management. I was immediately offered to enroll in postgraduate education in St. Petersburg, and I agreed. Later I moved to an administrative position at the branch of

the institute in my hometown, becoming the deputy director for academic affairs. I really enjoyed communicating with students, and I developed an active educational activity. At the beginning of 2006, we brilliantly passed the accreditation examination. The head of the branch resigned in 2006 by age, and Rosobrnadzor proposed my candidacy for the vacant position of the head of the branch.

– What achievements can you call the most important in your 14 years of leadership?

– We have tripled the number of specialties in which one can study at the branch, and the number of students has doubled. Over the years of my work, the institute has graduated 525 specialists and 372 bachelors.

When colleagues from other branches of the university come to us, they are always surprised at the intensity of our student life (conferences, contests, skits). The scientific life of students is also in full swing. Their high level of training is evidenced by their victories in various competitions. Only in 2017, we won first places in the XII international competition for educational workers "Innovative technologies of the XXI century", the international competition for research projects "Perspectives of Science", the All-Russian exhibition "Education", as well as the second place in the award of the Governor of the Moscow Region "Our Moscow region".

– In 2011, you opened the first private institution of secondary vocational education in the region – CHOU SPO Modern Business College. Tell us about this creation of yours.

– Having gained successful experience in higher education, I wanted to translate the accumulated knowledge, skills and abilities to the "previous level". And we came up with the idea of creating our own institution of secondary vocational education. Before the opening of the college, we did a lot of research on market conditions. The college was opened easily, but after a couple of months

we realized that it was necessary to work there in a completely different way than at a university. The teachers helped to overcome this stage of growth with their tact and love for work. Not all the guys did everything well right away, but we always gave them a second chance. The result exceeded expectations: the release was brilliant!

– In 2009, you were first elected to the Naro-Fominsk Council of Deputies, in 2013 you confirmed your status and delegated to the Naro-Fominsk Municipal District Council of Deputies, where you represented the interests of your native city. In 2017, they were re-elected as a deputy of the Council of Deputies of Naro-Fominsk city in a single-member constituency. All the time you have been a deputy, you have paid great attention to supporting youth projects. Which ones?

– For two years I have been the curator of the Youth Parliament under the city Council of Deputies: I coordinate the activities of this body, adjust its development. I really enjoy working with these bright, ambitious, ideas-generating guys.

– What are your immediate plans and goals?

– I constantly plan to search for new high-quality methods, including in management. It even made me "sit at my desk" again: now I am studying at the National Research University Higher School of Economics (NRU HSE) and I hope that the result will grow into a large project. I joined a team of like-minded people who want to adjust the concept of education development in our district. This will help direct the trajectory and my professional development in line with the challenges of the times. I consider one of my professional goals to integrate basic and vocational education according to the algorithm "school – college – university – enterprise". In general, as always, I have an abundance of goals and plans!

Interviewed by Elena Alexandrova

Мы не всегда сразу находим своё призвание, путь к нему порой непрост и извилист. Однако главное — не останавливаться, считает Елена Кириленко, генеральный директор компании «КЕЛЕАНЗ Медикал».

Елена Кириленко, «КЕЛЕАНЗ Медикал»: «Большие ожидания связываю с цифровыми технологиями в медицине!»



– Елена Александровна, вы с 2007 года возглавляете компанию, специализирующуюся на поставках высокотехнологичного медицинского оборудования мировых марок. Подобные фирмы часто возглавляют медики. А вы ведь закончили технический вуз? И ваша дорога от него до собственной компании была неблизкой и вела аж через... Вашингтонский государственный университет, где вы окончили программу «Управление предприятием малого и среднего бизнеса»? Расскажите об этом. Что побудило вас создать компанию именно этого профиля?

– Действительно, я окончила с отличием Хабаровский институт инженеров железнодорожного транспорта по специальности «инженер-электрик путей сообщения». Но когда я только выбирала профессию, папа, профессор, доктор технических наук, хотел, чтобы я стала инженером, а вот мама, преподаватель латыни в мединституте, мечтала видеть меня доктором. И судьба всё время возвращала меня к медицинской тематике! После института я стала инженером-программистом в дорожной больнице родного Хабаровска. Потом, правда, в «медицинской» карьере возник перерыв: я работала в команде, создавшей крупнейшую на Дальнем Востоке Хабаровскую товарную биржу.

В то время зарубежные компании активно открывали представительства в России. И я подала резюме на конкурс в компанию General Electric GE Healthcare, удачно прошла все собеседования и получила предложение возглавить дальневосточное представительство. В 1995-1997 годах под моим руководством было реализовано несколько серьёзных проектов. Потом мне предложили работу в Санкт-Петербургском офисе компании. Что касается моего обучения в Вашингтонском государственном университете, оно проходило в рамках программы, спонсированной USAID. Я выиграла конкурс и прошла курс «Управление предприятием малого и среднего бизнеса», а также практику в компании, занимающейся поставками медоборудования в Портленде. А ещё мне повезло полгодом учиться в штаб-квартире General Electric в США. Настрой, полученный в крупнейшей корпо-

рации мира, мне многое дал для успешного продвижения в дальнейшем.

– Что представляет собой компания «КЕЛЕАНЗ Медикал»?

– Мы занимаемся реализацией комплексных медицинских проектов, оснащением клиник под ключ, поставляем медоборудование напрямую с заводов, сами проводим таможенное оформление в случае с импортом. Но сегодня сделан акцент на импортозамещении, мы много работаем с российскими производителями.

В компании существует финансовая и юридическая службы, отделы продаж, логистики, развития, договорной отдел. И конечно, есть техническая сервисная служба, которой мы гордимся: там работают инженеры уникальных компетенций.

– Казалось бы, при пристальном внимании к здравоохранению работы с наступлением пандемии у вас должно прибавиться! Однако в недавнем интервью вы признались, что объём заказов просел на 40%. С чем это связано?

– С началом пандемии были очень востребованы аппараты ИВЛ, а это для нас непрофильное направление: мы реализуем проекты по созданию стерилизационных, оснащаем реабилитационные отделения, оперблоку. И заказы снизились. Но мы быстро переориентировались, да и рынок постепенно восстанавливается, и сегодня мы чувствуем себя довольно оптимистично: по сравнению с тем же периодом 2019-го объём продаж даже несколько вырос, в работе есть интересные проекты.

– Вы имеете большой опыт общественной деятельности и много занимаетесь благотворительностью. А ведь это требует времени – самого дорогого ресурса.

– Да, но мне это интересно! Участие в общественных объединениях предпринимателей даёт расширение кругозора, новые контакты и возможности. Когда я работала экспертом Комитета по обороне Госдумы, мы развивали программу по созданию реабилитационных центров на предприятиях ОПК. И ряд таких центров успешно реализовали. Подобную рабо-

ту я продолжаю в Общественной палате как помощник руководителя Комитета по социальной защите. На сегодняшний день активно тружусь и как руководитель Комитета по здравоохранению ТПП Ленинградской области. Также являюсь сопредседателем Санкт-Петербургского отделения «Деловой России», членом президиума Союза промышленников и предпринимателей, членом Клуба лидеров.

И я считаю, что такое общение и работа вдохновляют и помогают идти вперёд: ты взаимодействуешь с коллегами, реализуешь совместные проекты, получаешь доступ к возможностям, предоставляемым госпрограммами, и т. д. Конечно, это требует времени, но я чувствую себя в этой сфере абсолютно комфортно!

Что касается благотворительности, это мой душевный порыв. Я считаю, что если могу помочь нуждающимся, то обязательно должна это сделать!

Я являюсь попечителем центра, реабилитирующего детей, перенёсших онкозаболевания. И мы видим, как эти дети возвращаются к жизни, танцуют, поют, учатся. Мой главный стимул – счастливые детские глаза! А ещё я – председатель попечительского совета двух детских домов Санкт-Петербурга. Сегодня одна из главных задач – профориентация выпускников детдомов, и я активно занимаюсь этой программой. И вообще стараюсь всячески поддерживать своих подшефных.

– Хватает ли вам при этом времени на себя, на «милые женские пустячки»?

– Говорят: «Нет некрасивых женщин, есть ленивые!» Я считаю, что времени хватит на всё, если уметь его правильно организовать. И конечно, я люблю посещать салон красоты, спа. Да, не всегда хватает времени почитать хорошую книгу. Но в жизни не всё и не всегда получается идеально, не стоит расстраиваться...

– Каковы планы возглавляемых вами компаний?

– Большие ожидания у меня связаны с цифровыми технологиями в медицине. И ещё хочу, чтобы я и мои сотрудники росли профессионально, расширяли пул проектов. У нас всё для этого есть и всё получается!

Беседовала Елена Александрова

Elena Kirilenko, KELEANZ Medical: “I have great expectations concerning digital technologies in medicine!”

We do not always find our calling immediately, the path to it is sometimes not easy and winding. However, the main thing is not to stop, says Elena Kirilenko, CEO at KELEANZ Medical.



– *Mrs. Kirilenko, since 2007 you have been the head of a company specializing in the supply of high-tech medical equipment of world brands. These firms are often run by doctors. And you graduated from a technical university? And your way from it to your own company was not short and led all the way through... Washington State University, where you graduated from the program “Small and Medium Business Management”! Tell us about it. What prompted you to create a company with this particular profile?*

– Indeed, I graduated with honors from the Khabarovsk Institute of Railway Engineers with a degree in electrical engineering of railways. But when I was just choosing a profession, my dad, a professor, doctor of technical sciences, wanted me to become an engineer, but my mother, a teacher of Latin at the medical institute, dreamed of seeing me as a doctor. And fate kept returning me to medical topics! After graduation, I became a software engineer at the road hospital in my native Khabarovsk. Then, however, there was a break in my “medical” career: I worked in the team that created the Khabarovsk Commodity Exchange, the largest in the Far East.

At that time, foreign companies were actively opening representative offices in Russia. And I applied for the competition to General Electric GE Healthcare, successfully passed all the interviews and received an offer to head the Far East office. In 1995-1997 several serious projects were implemented under my leadership. Then I was offered a job in the St. Petersburg office of the company. As for my studies at Washington State University, it took place under a USAID sponsored program. I won the competition and completed the Small and Medium Business Management course, as well as internship at a medical supply company in Portland. I was also lucky to study at General Electric headquarters in the USA for six months. The attitude I got in the largest corporation in the world gave me a lot for successful promotion in the future.

– *What is KELEANZ Medical?*

– We are engaged in the implementation of complex medical projects, equipping clinics on a turnkey basis, supplying medical equipment directly from factories, we ourselves carry out customs clearance in the case of imports. But today the emphasis is on import substitution, we work with Russian manufacturers a lot.

The company has a financial and legal service, sales, logistics, development, contract department. And of course, there is a technical service department, which we are proud of: engineers with unique competencies work there.

– *It would seem that with close attention to health care, you should increase your work with the onset of the pandemic! However, in a recent interview, you admitted that the volume of orders dropped by 40%. What is the reason for this?*

– Since the beginning of the pandemic, ALVs were in great demand, and this is a non-core area for us: we are implementing projects to create sterilization rooms, equipping rehabilitation departments, operating units. And orders went down. But we quickly reoriented ourselves, and the market is gradually recovering, and today we feel quite optimistic: compared to the same period in 2019, the sales volume even increased slightly, there are interesting projects in the works.

– *You have extensive experience in social activities and do a lot of charity work. But it takes time – the most expensive resource.*

– Yes, but I’m interested in it! Participation in public associations of entrepreneurs gives an expansion of horizons, new contacts and opportunities. When I worked as an expert for the State Duma’s Defense Committee, we developed a program to create rehabilitation centers at defense industry enterprises. And a number of such centers have been successfully implemented. I continue this work in the Public Chamber as an assistant to the head of the Committee for Social Protection. Today I work actively as the head of the Health Committee of the Chamber of

Commerce and Industry of the Leningrad Region. I’m also a co-chairman of the St. Petersburg branch of Business Russia, a member of the presidium of the Union of Industrialists and Entrepreneurs, a member of the Leaders’ Club.

And I believe that such communication and work inspire and helps to move forward: you interact with colleagues, implement joint projects, get access to the opportunities provided by state programs, etc. Of course, it takes time, but I feel myself in this area absolutely comfortable!

As for charity, this is my heartfelt impulse. I believe that if I can help those in need, I must do it!

I am a trustee of a center that rehabilitates children who have undergone cancer. And we see how these children come back to life, dance, sing, learn. Happy children’s eyes are my main stimulus! And I’m also the chairman of the board of trustees of two orphanages in St. Petersburg. Today one of the main tasks is vocational guidance for graduates of orphanages, and I’m actively involved in this program. And, in general, I try to support my sponsors in every possible way.

– *At the same time, do you have enough time for yourself, for “cute female trifles”?*

– They say: “There are no ugly women, there are lazy ones!” I believe that there will be enough time for everything if you know how to organize it correctly. And of course, I love visiting a beauty salon, spa. Yes, there is not always enough time to read a good book. But in life, not everything and not always turns out perfectly, you should not be upset...

– *What are the plans of the companies you lead?*

– I have great expectations concerning digital technologies in medicine. And I also want my employees and me to grow professionally, expand the pool of projects. We have everything for this and everything works out!

Interviewed by Elena Alexandrova

«Диос-Недвижимость»: ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НОВОГО БИЗНЕСА



Сфера недвижимости всегда была и остаётся прибыльным бизнесом в нашей стране. Одновременно это и весьма сложный бизнес. Поэтому людям, стремящимся стать профессиональными риелторами или руководителями агентств, проще приобрести франшизу в недвижимости и начать собственное дело при поддержке опытной компании, которая уже имеет имя и доказала свою успешность на рынке. Ирина Попова, руководитель департамента продажи франшизы компании «Диос-Недвижимость», рассказала о том, какую поддержку оказывают франчайзерам в компании и насколько быстро можно продвинуть вновь созданное агентство недвижимости.

– Ирина Валерьевна, скажите, пожалуйста, почему руководство агентства недвижимости «Диос-Недвижимость» решило развивать направление франшизы? Что этому предшествовало?

– Президент холдинга «Диос-Недвижимость» Дмитрий Юрьевич Смирнов 26 лет плодотворно работал над брендом компании и очень дорожит своим именем. Идея начать продавать франшизу в сфере недвижимости уже давно зрела, но хотелось создать не просто филиалы, а чтобы это было что-то по-настоящему одно целое. И в то же время, чтобы это был успешный бизнес для каждого отдельного собственника. Мы два года занимались разработкой франшизы. Нам было важно создать такой продукт, который не навредит репутации компании и поможет бизнесмену в самые короткие сроки и с минимальными затратами развить бизнес в сфере недвижимости. Предварительно была проведена большая аналитическая работа. Я сама лично ездила во многие компании, узнавала плюсы и минусы франшизы в недвижимости. В итоге мы создали такую модель, в которую всё включено. Упаковали франшизу быстро, а к продажам подошли продуманно. Всё рассчитали и получили, на мой взгляд, идеальный вариант, который не будет стоить миллионы, а «отбиваться» станет в течение 6-7 месяцев.

– Что вы предлагаете тем, кто заинтересуется вашей франшизой? Насколько проработан бизнес-план? Вы предлагаете только свой бизнес-план или рассматриваете разные варианты?

– Мы ведём рекламную компанию нашего продукта – франшизы «Диос-Недвижимость». Поступает заявка от потенциального партнёра, мы отправляем презентацию. И дальше пошёл процесс аналитики: смотрим, в каком городе будет открываться. В каждый город индивидуально создаётся бизнес-план. Направление мы определяем исходя из интереса покупателя франшизы. Мы предпочитаем дать каждому офису какое-то отдельное направление. При выборе франшизы риелтор получает готовые инструменты, где бизнес-процессы проработаны и автоматизированы. Мы говорим о трёх главных составляющих риелторского бизнеса:

системе управления офисом, успешном маркетинге и HR-процессах, в которые входит обучение. Ещё в пакет франшизы входят юридическая консультация открытия ИП или ООО, подбор помещения, закупка офисного оборудования. Есть брендбук, и каждый офис оформляется в стиле «Диос-Недвижимость». Затем идёт формирование базы данных продавцов и покупателей. Все этапы разработаны. Тем более – сейчас у нас функционирует несколько офисов, которые уже нарабатывали некий опыт, и мы можем предположить, что ожидать от будущего офиса.

– Приходя в ваше агентство, потенциальный партнёр может рассчитывать на полную вашу поддержку? Есть ли у вас какие-то особенные подходы в организации бизнеса и системы управления? В чём их особенности?

– Покупая франшизу в недвижимости, бизнесмен получает отработанный бизнес-план, который позволит эффективно управлять компанией. Но надо помнить основное требование франчайзи – следование стандартам компании. Поэтому, приобретая пакет франшизы, бизнесмен соглашается тиражировать успешную идею компании и лишается возможности самому стать разработчиком нового продукта. Отработанные бизнес-процессы и выгодные условия поначалу способствуют быстрой окупаемости инвестиций предпринимателя.

Мы со всеми руководителями офисов в первый год работы на связи 24/7, всё время проводим круглые столы. Людей, которые не знают недвижимость, но готовы постигнуть все знания и умения сферы недвижимости, мы обучаем. У нас в центральном офисе очень хороший центр обучения.

Мы с каждым офисом возимся как с ребёнком: берём с «рождения» и доводим до «совершеннолетия». Первый год я захожу в новый офис, пока он не встанет на ноги, и именно с нашими технологиями – технологиями компании «Диос-Недвижимость». А когда мы подбираем работников в новые офисы, то соотносим их с характером руководителя. Учитываем все нюансы для комфортной и успешной деятельности филиала. Здесь очень важно поверить в себя и не опускать руки, даже если сразу не будет сделок.

– Сколько у вас на сегодняшний день уже продано франшиз? Как они работали в этом году, ведь время сейчас очень непростое?

– Франшизу мы начали разрабатывать в 2018 году, а с 2019-го продаём. Первая продана в мае 2019 года. На сегодняшний день уже работают четыре франшизы и ведутся переговоры ещё по трём, причём в других регионах: в Калуге, Владимире и в городе Воскресенске Московской области.

– Главный ресурс любого агентства – люди. Какого рода специалисты сегодня особенно важны в агентстве недвижимости? Трудно ли найти профессионала, который всегда в тренде, успевать за изменениями, знать все условия застройщиков, помнить все ипотечные программы? Каким должен быть агент и организатор агентства по франшизе?

– Когда мы ищем руководителей, приходится очень со многими общаться. Наша задача – найти не только профессионала своего дела. Руководитель агентства должен обладать хорошими коммуникативными данными, уметь общаться с подчинёнными и, конечно, клиентами. В коллективе работа должна быть слаженной и гармоничной, а клиент должен получить обслуживание по самому высшему уровню. И этому всему учат наши опытные специалисты.

– Год ещё не закончился и рано говорить о его итогах. Но всё-таки, что происходит с рынком недвижимости сегодня?

– Сегодня опять чувствуется бум в сфере недвижимости. И независимо ни от чего, пандемии или кризисов, ноябрь и декабрь – это самый пик работы. Сейчас сделки идут с наличными деньгами, хотя это редкость. До октября было более 80% сделок по ипотечному кредитованию, в октябре – уже 60%, а сейчас большая часть сделок – за собственные средства. Очень сильно поднялись спрос и цена на однокомнатные квартиры. Люди вкладывают свои сбережения. Даже в самом недорогом районе Москвы цены значительно поднялись.

Если говорить про загородную недвижимость, то большая часть сделок – это дома. Загородный рынок тоже очень оживлён. Люди даже скупают участки в садоводческих товариществах. Все готовят задел: «Пусть будет, дачку построим». Начинают покупать дома в разных направлениях. Поэтому сейчас вполне удачное время, чтобы начать собственное дело при поддержке опытной компании, которая уже имеет имя и доказала свою успешность на рынке.

Подготовила Ольга Спичка

Dios-Nedvizhimost: READY-MADE SOLUTIONS FOR NEW BUSINESS



The real estate industry has always been and remains a profitable business in our country. At the same time, it is a very complex business. Therefore, it is easier for people seeking to become professional realtors or agency managers to purchase a real estate franchise and start their own business with the support of an experienced company that already has a name and has proven its success in the market. Irina Popova, Head of the Franchise Sales Department at Dios-Nedvizhimost, spoke about the support provided to franchisers in the company and how quickly the newly created real estate agency can be promoted.

– Mrs. Popova, please tell me why the management of the real estate agency Dios-Nedvizhimost decided to develop the franchise direction? What preceded this?

– Dmitry Smirnov, President of the Dios-Nedvizhimost holding, has been fruitfully working on the company's brand for 26 years and values its reputation very much. The idea to start selling a real estate franchise had appeared long ago, but I wanted to create not just branches, but something truly one whole. And at the same time, I wanted to get a successful business for each individual owner. We have been developing the franchise for two years. It was important for us to create a product that would not harm the company's reputation and would help a businessman to develop a real estate business in the shortest possible time and with minimal costs. A lot of analytical work has been done beforehand. I myself have personally visited many companies, learned the pros and cons of a real estate franchise. As a result, we created a model that includes everything. We packed the franchise quickly, and approached sales thoughtfully. Everything was calculated and received, in my opinion, an ideal offer that will not cost millions, but will "pay back" within 6-7 months.

– What do you offer to those interested in your franchise? How developed is the business plan? Are you only offering your business plan or are you considering different options?

– We conduct an advertising campaign for our product – the Dios-Nedvizhimost franchise. An application is received from a potential partner, we send a presentation. And then the process of analytics went: we are looking at which city it will open. A business plan is individually created for each city. We determine the direction based on the interest of the buyer of the franchise. We prefer to give each office a different direction. When choosing a franchise, a realtor receives ready-made tools, where business processes are calculated and automated. We are talking about three main components of a real estate business: an office management system, successful marketing and HR processes, which include training. The franchise package also includes legal advice on the opening of an individual entrepreneur or LLC, selection of premises, and the purchase of office equipment. There is a brand book, and each office is decorated in the style of Dios-Nedvizhimost. Then comes the formation of a database of buyers and sellers. All stages are developed. Moreover, we now have several offices that have already gained some experience, and we can assume what to expect from the future office.

– When a potential partner comes to your agency, can they count on your full support? Do you have any special approaches to business organization and management systems? What are their features?

– Buying a real estate franchise, a businessman receives a proven business plan that will allow him to effectively manage the company. But we must remember the main requirement of the franchisee – adherence to the company's standards. Therefore, by purchasing a franchise package, a businessman agrees to replicate a successful company idea and loses the opportunity to become a developer of a new product himself. Well-tested business processes and favorable conditions initially contribute to a quick return on investment for an entrepreneur.

We support all the heads of offices in the first year 24/7, we hold round tables all the time. We train people who do not know the real estate market, but are ready to comprehend all the knowledge and skills of the real estate industry. We have a very good training center at our headquarters.

We tinker with each office like a child: we take it from "birth" and bring it to "adulthood". For the first year I am in the new office until it gets on its feet, and it is with our technologies – the technologies of Dios-Nedvizhimost. And when we select employees for new offices, we correlate them with the nature of a leader. We take into account all the nuances for a comfortable and successful branch. It is very important

here to believe in yourself and not give up, even if there are no deals right away.

– How many franchises have you already sold to date? How did they work this year, since the times are very difficult now?

– We started developing the franchise in 2018, and since 2019 we have been selling. The first one was sold in May 2019. To date, four franchises are already operating and negotiations are underway on three more, moreover in other regions: in Kaluga, Vladimir and in the city of Voskresensk, Moscow region.

– The main resource of any agency is people. What kind of professionals are especially important in a real estate agency today? Is it difficult to find a professional who is always in trend, to keep up with changes, to know all the terms of developers, to remember all mortgage programs? What should be the agent and organizer of a franchise agency?

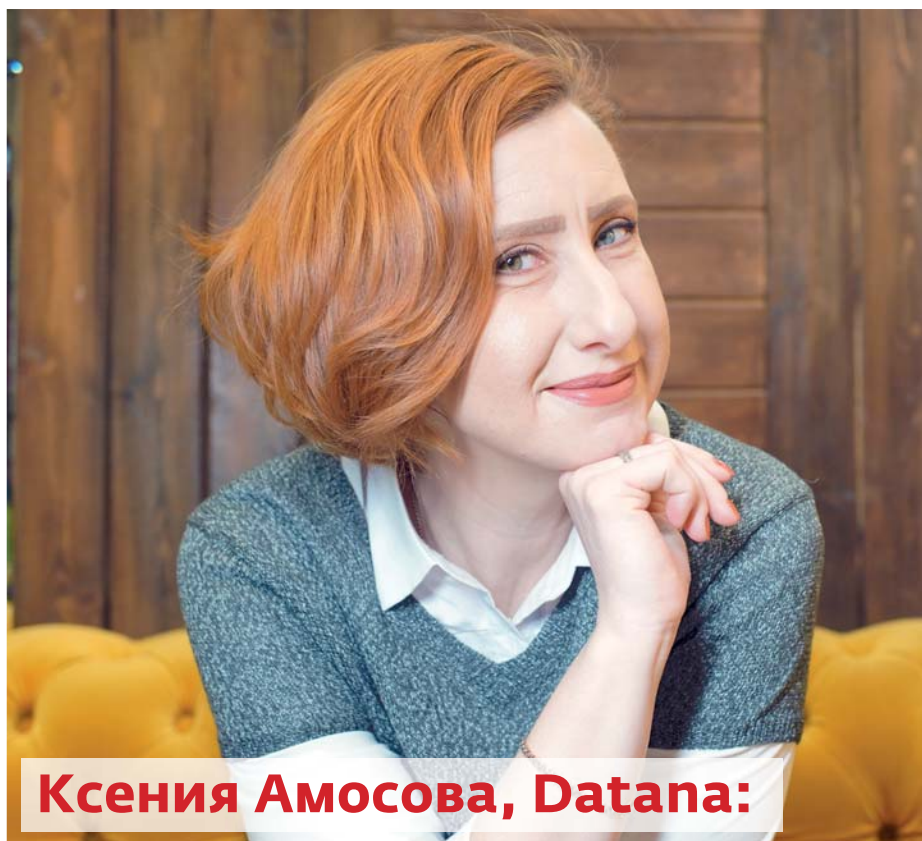
– When we are looking for leaders, we have to communicate with many. Our task is to find not only a professional in their field. The head of the agency must have good communication skills, be able to communicate with subordinates and, of course, clients. In a team, work should be well-coordinated and harmonious, and the client should receive service at the highest level. And this is all taught by our experienced specialists.

– The year is not over yet and it is too early to talk about its results. But still, what is happening with the real estate market today?

– Today, there is a real estate boom again. And no matter what, pandemic or crisis, November and December are the peak of work. Now transactions are carried out with cash, although this is rare. Before October, there were more than 80% of mortgage lending transactions, in October – already 60%, and now most of the transactions are for own funds. The demand and the price for one-room apartments have increased greatly. People are investing their savings. Even in the most inexpensive area of Moscow prices have risen significantly.

If we talk about suburban real estate, then most of the transactions are houses. The countryside market is also very lively. People even buy plots from gardening partnerships. Everyone is preparing the groundwork: "Let it be, we will build a country house." They are starting to buy houses in different directions. So now is a good time to start your own business with the support of an experienced company that already has a name and has proven its success in the market.

Prepared by Olga Spichka



Ксения Амосова, Datana:

«Наша цель – стать компанией-лидером рынка Индустрии 4.0!»

– Ксения Борисовна, *Datana* как компания существует не так давно, с апреля 2019 года. Но возникла она на базе группы компаний «ЛАНИТ», находящейся на рынке с 1989 года, с самого основания ИТ-рынка. ЛАНИТ занимает лидирующие позиции в системной интеграции, дистрибуции, консалтинге, разработке инженерных систем и ПО, ИТ-аутсорсинге и т. д. В составе группы – 37 дочерних компаний. А зачем потребовалось создавать ещё одну?

– Сейчас системные интеграторы ищут новые модели бизнеса: все крупные предприятия уже перенасыщены ИТ-решениями, с которых спали пелена волшебства и модный флёр, а ИТ-бюджеты экономят. ЛАНИТ, многопрофильная группа ИТ-компаний, постоянно ищет новые перспективные направления и становится инвестиционной площадкой для запуска стартапов. *Datana* началась в одном из производственных департаментов ЛАНИТ. Мы разрабатывали информационно-аналитические системы для государственного сектора и мечтали о том, как «будем делать реальные дела». Мы часто используем эту фразу, когда хотим подчеркнуть, что делаем эффективнее очень «олдскульную» отрасль – промыш-

ленность. Начав с наивной идеи из области чёрной металлургии и чтения всего, что нашли по теме в Google, и продолжая общение с экспертами и потенциальными заказчиками, мы нащупали потребность отрасли в очень специфических цифровых решениях, решающих простую и понятную задачу – экономить деньги в ходе производства на предприятии. А спустя год этой работы уже смогли сформулировать бизнес-план нашего стартапа и защитить его в ЛАНИТ. Так и возникла *Datana*.

– О технологиях Индустрии 4.0, с помощью которых *Datana* занимается цифровизацией промышленных предприятий, что-то слышали уже почти все, но толком рассказать о них могут немногие специалисты. О каких технологиях идёт речь?

– Индустрия 1.0, 2.0, 10.0 – что понимают под этими кодовыми названиями? Это просто этап оснащения производства инструментарием. Когда-то первым этапом была механизация, совсем недавно мы повсеместно говорили об автоматизации, сейчас же в фаворе цифровизация, внедрение «умного» производства – это и есть код 4.0. Это про то, чтобы создать виртуальную копию производственных объектов

«Сегодня скорость технологических изменений в мире многократно возрастает, и мы должны создать собственные технологии и стандарты по тем направлениям, которые определяют будущее. Речь прежде всего об искусственном интеллекте, <...> новых материалах, цифровых технологиях. Убеждён, мы способны достичь здесь такого же прорыва, как и в оборонной сфере!» – отметил 15 января 2020 года президент России Владимир Путин в послании Федеральному собранию. С тех пор прошло не так много времени, однако жизнь с приходом пандемии изменилась глобально. И в этом новом мире цифровые технологии призваны играть ещё более весомую роль. Среди разработчиков технологий, о которых говорил президент, – компания *Datana*. Мы побеседовали с Ксенией Амосовой, заместителем генерального директора и руководителем проектного офиса этой компании.

и процессов, происходящих над ними, научившись собирать о них огромное количество данных посредством различных методов косвенного контроля (датчиков, камер), обрабатывать их при помощи технологий работы с большими данными, а в виртуальном пространстве творить с ними всё, что захочется. Пока мы ограничиваемся математическим и физико-химическим моделированием и прогнозированием процессов и выдачей рекомендаций персоналу для достижения максимальной эффективности производства. Но кто знает, что нас ждёт впереди!

– Предприятия, с которыми вы сотрудничаете, работают в сферах чёрной и цветной металлургии. А почему именно в этих областях? И планируется ли расширение сферы ваших интересов?

– Решения в области Индустрии 4.0 нельзя внедрять, не понимая сути и особенностей технологических процессов. Отраслевая экспертиза и понимание особенностей, стоящих перед производством задач, – это очень важная составляющая успеха наших проектов. Ведь мы принимаем заказчику решение проблем и экономим в рамках того, на чём он, казалось бы,

собаку съел – собственного производства. По этим причинам процесс масштабирования в новую отрасль занимает не месяцы, а годы. Вот почему сейчас мы сконцентрировались именно на этих областях. Наша стратегическая цель на ближайшие 10 лет – выход в горную, нефтегазовую, нефтехимическую, нефте- и газоперерабатывающую и нефтетранспортную отрасли. Одновременно мы планируем выход на международный рынок – уже сейчас ведём переговоры с Казахстаном и ждём снятия ограничений для поездки в Индию.

– Сколько проектов вы уже завершили с момента создания и сколько сейчас в работе?

– Наше включение в новый проект устроено так: мы приходим и начинаем оптимизацию производственного процесса под ключ. Для этого нужно провести исследование технологических процессов и площадок, исследование на предмет установки и оптимальности использования того или иного оборудования, получить и изучить исторические данные, рассчитать достигаемый экономический эффект и доказать свою отраслевую и техническую экспертизу... Цикл продаж очень содержательный и долгий. Мы внедрились решение по оптимизации отдачи ферросплавов при выпечке на одном из металлургических заводов. Также выполнили проект по обследованию кислородно-конвертерного цеха на крупнейшем металлургическом комбинате, по результатам которого сейчас запущено четыре проекта по внедрению решений Datana, находящихся на разных стадиях реализации.

– На сайте компании можно найти ваше высказывание о том, что «люди, которые двигают компанию вперед, близки вам по духу». Расскажите об этих людях, о своей команде?

– Мы давно работаем вместе, испытали друг друга в очень тяжёлых проектах и безгранично друг другу доверяем. Но мы никогда не идеализируем друг друга. Каждый из нас – суровый критик остальных. Мы разные, и нам сложно с этим мириться, но это позволяет нам дополнять друг друга. Я иногда слышу: «Перестаньте о личном, давайте о работе!», и всегда недоумеваю – по какому принципу люди это делят?

– На такую «цифровую» команду, как ваша, должно быть, не сильно повлиял коронакризис?

– Знаменательный «переход на удалёнку» в техническом плане нам действи-

тельно дался легко. Люди пометались по офису, сгребли свои ноутбуки и мониторы, быстро привыкли к видеоконференциям, и работа потекла своим чередом. Однако было два «но», которые сильно на нас повлияли. Во-первых, наши проекты нельзя делать, отсиживаясь вообще в Москве, а тем более в собственной квартире. Нужно постоянно находиться «на местах»: обследовать, наблюдать, объяснять, советовать, показывать промежуточные результаты. Введённые ограничения заморозили многие важные процессы.

Во-вторых, чтобы люди чувствовали себя частью команды и хотели пытаться понимать друг друга, критично важно общение, и общение не по работе. Пересечения в «Зуме» всё равно происходят по рабочей необходимости, они лишены очарования «посиделок на кухне» и возможности «зацепиться языками в опенспейсе». А у меня, как у руководителя, исчезла воз-



можность срочно собрать людей в переговорке и совершить «срочный акт влияния на общественное мнение». В целом, работать на удалёнке можно, и это оказалось намного удобнее, чем я ожидала. Мы точно будем использовать эту модель и дальше, но обязательно введём дни «все в офисе», когда появится возможность.

– А как лично вы пришли в компанию, как скоро и благодаря чему заняли позицию заместителя генерального директора? Каковы ваши функции в команде? Кто вы по образованию, какой вуз окончили?

– Я окончила факультет вычислительной математики и кибернетики в МГУ им. Ломоносова и всегда работала в заказной разработке программного обеспечения. В ЛАНИТ я пришла на позицию руководителя проекта на большой и очень тяжёлый IT-проект: на тот момент мне стало скучно и хотелось чего-нибудь «до дрожи в коленках непреодолимого». Я понимала, что от меня ждут готовности взять на себя ответственность за нереальные вещи, но мне не было страшно. Главное – управ-

лять ожиданиями людей, вносить ясность и порядок, быть самой и делать всё вокруг конкретным, прозрачным, чётким и честным. В этом мы совпали с человеком, основавшим Datana. Я просто понимаю, что ему нужно, и делаю это. В команде я отвечаю за то, как мы делаем проекты, занимаюсь выстраиванием внутренних процессов, закрываю оперативные проблемы и решаю неожиданные организационные ребусы. Кроме того, играю роль интегратора в команде: стараюсь делать так, чтобы люди друг друга стремились понять, не боролись, а сотрудничали.

– Если опять обратиться к вашей цитате на сайте, в компании Datana «бешеный темп, который не даёт скучать, и постоянный вызов». Не устаёте от такой скорости? Не хочется чего-то более спокойного? Находите ли время на что-то, кроме работы? Есть ли у вас увлечения? Хватает ли времени на семью?

– Я никогда не разделяла работу и остальную жизнь, передо мной никогда не стоял популярный вопрос work-life balance. Это всё моя жизнь, и именно я распределяю своё время и расставляю приоритеты, выбирая себе разные занятия. В какой-то период это были сумасшедшие забеги, связанные только с рабочими задачами, и они были самыми важными. А в какой-то момент я почувствовала, что столько сил и энергии трачу на «улучшение» взрослых людей, что пора бы родить и воспитать человека с нуля, что, собственно, и сделала. Теперь я мама чудесной маленькой дочки и уже не владею своим временем единолично: часть принадлежит ей. Сейчас я очень домашний человек, с увлечениями тоже домашними, что очень кстати в коронакризис. Я обожаю готовить и нежно лелею свой маленький сад. Остальные, вполне стандартные увлечения – путешествия, фотография, горные лыжи – отложены до лучших времён.

– Каковы ближайшие и перспективные планы компании Datana? А ваши лично?

– Наша глобальная цель – стать компанией-лидером рынка Индустрии 4.0, создав линейку продуктов, которая будет использоваться в производственных процессах многих российских и зарубежных предприятий. Мой же личный план – создать такую команду и процессы, которые позволят нам производить потрясающий результат легко и без оперативного вмешательства руководителей, чтобы они могли концентрироваться на развитии компании.

Подготовила Елена Александрова



Ksenia Amosova, Datana:

“Our goal is to become a leading company of the Industry 4.0 market!”

“Today the speed of technological change in the world is increasing many times over, and we must create our own technologies and standards in those areas that determine the future. First of all, we are talking about artificial intelligence, ... new materials, digital technologies. I am convinced that we are capable of achieving the same breakthrough here as in the defense sphere!”

– noted on January 15, 2020, Russian President Vladimir Putin in his message to the Federal Assembly. Not much time has passed since then, but life has changed globally with the advent of the pandemic, and digital technologies are called upon to play an even more significant role in this new world. Datana is among the technology developers that the president spoke about. We had a conversation with Ksenia Amosova, Deputy General Director and Head of the Project Office of this company.

– Mrs. Amosova, *Datana as a company was founded not so long ago, in April 2019. But it arose on the basis of the LANIT group of companies, which has been on the market since 1989, from the very foundation of the IT market. LANIT holds a leading position in system integration, distribution, consulting, engineering systems and software development, IT outsourcing, etc. The group includes 37 subsidiaries. Why did you need to create another one?*

– Now system integrators are looking for new business models: all large enterprises are already oversaturated with IT solutions, the veil of magic and fashion has fallen, and IT budgets are reduced. LANIT, a diversified group of IT companies, is constantly looking for new promising areas and becomes an investment platform for launching startups.

Datana started in one of LANIT's production departments. We developed information and analytical systems for the public sector and dreamed about how “we will do real things.” We often use this phrase when we want to emphasize that we are making a very “old school” industry – production sector more efficient. Starting with a naive idea from the field of ferrous metallurgy and reading everything that we found on the topic on Google, and continuing to communicate with experts and potential customers, we groped for the industry's need for very specific digital solutions that solve a simple and understandable task – to save money during production for enterprise. And after a year of this work, we managed to formulate a business plan for our startup and defend it at LANIT. This is how Datana was born.

– *Almost everyone has heard something about Industry 4.0 technologies, with the help of which Datana is engaged in digitalization of industrial enterprises, but few experts can really tell about them. What technologies are we talking about?*

– Industry 1.0, 2.0, 10.0 – what is meant by these codenames? This is just the stage of equipping production with tools. Once upon a time the first stage was mechanization, quite recently we talked about automation everywhere, now digitalization is in favor, the introduction of smart production – this is code 4.0. This is about creating a virtual copy of production facilities and processes occurring over them, learning how to collect a huge amount of data about them using various methods of indirect control (sensors, cameras), process them using technologies

for working with big data, and do whatever you want with them in virtual space. For now, we restrict ourselves to mathematical and physical-chemical modeling and forecasting of processes and issuing recommendations to personnel to achieve maximum production efficiency. But who knows what lies ahead!

– The companies with which you cooperate work in the fields of ferrous and non-ferrous metallurgy. Why exactly in these areas, and are you planning to expand your sphere of interests?

– Solutions in the field of Industry 4.0 cannot be implemented without understanding the essence and features of technological processes. Industry expertise and understanding of the specifics of the challenges facing the production is a very important component of the success of our projects. After all, we give the customer a solution to problems and savings within the framework of what they, it would seem, “know inside out” – their own production. For these reasons, the process of scaling up to a new industry takes years rather than months. That is why we are now focusing on these areas. Our strategic goal for the next 10 years is to enter the mining, oil and gas, petrochemical, oil and gas processing and oil transportation industries. At the same time, we are planning to enter the international market – we are already negotiating with Kazakhstan and are waiting for the lifting of restrictions on travel to India.

– How many projects have you completed since inception, and how many are currently under implementation?

– Our inclusion in a new project is arranged like this: we come and start to optimize the turnkey production process. To do this, you need to conduct a survey of technological processes and sites, research for the installation and optimal use of one or another equipment, obtain and study historical data, calculate the achieved economic effect and prove your industry and technical expertise... The sales cycle is very comprehensive and long. We have implemented a solution to optimize the yield of ferroalloys during out-of-furnace steel processing at one of the metallurgical plants. We also completed a project to inspect an oxygen-converter shop at a major metallurgical plant, as a result of which 4 projects have now been launched to implement Datana solutions, which are at different stages of implementation.

– On the company's website one can find your statement that “people who move the company forward” are “close to you in spirit”. Tell us about these people, about your team.

– We have been working together for a long time, have tested each other in very difficult projects and trust each other. But we never idealize each other. Each of us is a harsh critic

for the rest. We are different, and it is difficult for us to put up with it, but it allows us to complement each other. I sometimes hear: “Stop about personal things, let's talk about work!”, And I always wonder – on what basis do people divide this?

– Did the coronavirus crisis influenced a digital team like yours?

– Technically, the significant “transition to distance working” was really easy for us. People swept around the office, grabbed their laptops and monitors, quickly got used to video conferencing, and work flowed on as usual. But there were two “buts” that strongly influenced us. Firstly, our projects cannot be done while sitting out in Moscow at all, and even more so in our own apartments. It is necessary to constantly be “on the ground”: to examine, observe, explain, consult, show intermediate results. The restrictions imposed have frozen many important processes.

Secondly, communication is critically important for people to feel like part of a team, including outside of work. It generally helps to understand each other. Intersections in Zoom still occur out of work necessity, they are deprived of the charm of “get-togethers in the kitchen” and the possibility of “catching tongues in the open space”. And I, as a leader, lost the opportunity to gather people in a negotiation room and make an “urgent act of influencing public opinion.” In general, working remotely is possible, and it turned out to be much more convenient than I expected. We will definitely use this model in the future, but we will introduce “everyone in the office” days when the opportunity arises.

– How did you personally come to the company, how soon and thanks to what did you take the position of Deputy General Director? What are your roles in the team? What is your education, what university did you graduate from?



– I graduated from the Faculty of Computational Mathematics and Cybernetics at Lomonosov Moscow State University and has always worked in custom software development. In LANIT I came to the position of a project manager for a large and very difficult IT project: at that moment I got bored and wanted something “insurmountable to trembling knees.” I understood that they expected me to be ready to take responsibility for unreal things, but I was not afraid. The main thing is to manage people's expectations, bring clarity and order, be yourself and do everything around – concrete, transparent, clear and honest. In this we coincided with the person who founded Datana. I just understand what he needs and I do it. In the team, I am responsible for how we do projects, build internal processes, close operational problems and solve unexpected organizational puzzles. In addition, I play the role of an integrator in the team: I try to make people strive to understand each other, not fight, but cooperate.

– Referring again to your quote on the site, at Datana there is “a frantic pace that keeps you from getting bored and a constant challenge.” Don't you get tired of this speed? Do you want something calmer? Do you find time for something other than work? Do you have any hobbies? Do you have enough time for your family?

– I have never separated work and the rest of my life, I have never faced this popular issue of work-life balance. This is all my life, and I am the one who allocates my time and prioritizes, choosing different activities for myself. At some point, these were crazy races related only to work tasks, and they were the most important. And at some point, I felt that I was spending so much effort and energy on “improving” adults that it was time to give birth and raise a person from scratch, which, in fact, I did. Now I am the mother of a wonderful little daughter, and I no longer own my time alone – a part belongs to her. Now I am a very homely person, with home hobbies too, which is very useful in the coronavirus crisis. I love to cook and tenderly cherish my little garden. The rest, quite standard hobbies: travel, photography, mountain skiing, have been postponed until better times.

– What are Datana's immediate and long-term plans? And yours personally?

– Our global goal is to become a leader in the Industry 4.0 market by creating a product line that will be used in the production processes of many Russian and foreign enterprises. My personal plan is to create a team and processes that will allow us to produce amazing results easily and without the prompt intervention of managers, so that they can focus on the development of the company.

Prepared by Elena Alexandrova

Елена Сердюкова, «Цветочная лавка Л.Е.С.»:

«ФЛОРИСТИКА – МОЁ ПРИЗВАНИЕ»



Говорят, найти своё призвание и последовать ему никогда не поздно. Правда, когда у тебя за плечами долгие годы успешной жизни, никак с этим призванием не связанной, бросить всё и пойти «своей колеей» ох как непросто. Решиться на такое может только человек отважный, однако такие люди в истории встречались. Поль Гоген в 35 лет бросил доходное место биржевого брокера ради обожаемой живописи. Таможенник Руссо впервые взял в руки кисти в 42 года, а знаменитая американка Бабушка Мозес – аж в 67 лет, проведя до этого жизнь за «работой» жены фермера и матери семейства (и за подобную смелость судьба подарила ей ещё 34 года творчества!). Все трое заняли прочное место в истории мирового искусства. Подобные примеры можно найти, конечно, не только в живописи. О призвании, трудностях и радостях на пути к нему мы поговорили с Еленой Сердюковой, основательницей #ByElenaSerdyukova и бренд-шефом «Лавки Л.Е.С.»

– Елена Анатольевна, вы ведь тоже отнюдь не сразу нашли своё призвание?

– Вы правы, по первой специальности я магистр финансового менеджмента, закончила РЭА им. Плеханова. Довольно долго работала по этой специальности, затем была персональным ассистентом первых лиц международных фармкомпаний, а после – финансового директора пивоваренной компании «САБМиллер РУС». Однако настал момент, когда я поняла, что иду не своей дорогой, и ушла во флористику, которая меня всегда привлекала. Начинала помощником флориста в одной компании, но буквально за два месяца стала старшим флористом. И за это время убедилась, что флористика – моё призвание. Семь лет назад я решила открыть собственное дело. Бизнес начинала на свои деньги, без кредитов и займов. Изначально наша цветочная лавка существовала в интернет-пространстве, мы долго искали помещение, идеально подходящее под нашу концепцию. А когда довольно недавно нашли, то открылись в реальности – в очень интересном месте, книжном клубе «Достоевский», в двух шагах от Кремлёвского дворца.

Сейчас у нашей компании много постоянных заказчиков, мы работали с Правительством РФ, оформляли церемонии вручения премии Marie Claire, мероприятия на самых известных площадках Москвы. В общем, вышли на весьма достойный уровень.

– Магазинов цветов в столице, согласитесь, очень много. В чём отличие вашего от прочих?

– Мы – семейный авторский проект, и у нас много своих «изюминок». Так, мы отказались от сайта, потому что не хотим делать стандартные букеты № 1, № 2 и № 3. У нас сугубо творческий подход, наши решения зависят от сезона и адресности: букет, как хороший костюм, исполняется индивидуально и на заказ. Наши постоянные клиенты говорят не «хотим букет роз или хризантем», а «нужен подарок для человека такого-то возраста, пола, вкусов». И мы его собираем из самых свежих цветов, подходящих к случаю. Мы сотрудничаем со многими местными базами, поэтому цветы у нас всегда свежайшие. Работаем в основном на заказ.

– Как выживали с наступлением пандемии?

– Чем дальше развивалась ситуация с вирусом, тем хуже становились продажи. Видя, что творится в Европе, мы предположили, что и до нас это докатится, и стали корректировать закупки. И на момент закрытия салона 28 марта в холодильнике было минимальное количество срезанных цветов. Мы объявили скидки и быстро распродали остатки.

Ушли в онлайн-торговлю, но продажи были почти нулевыми: люди не понимали, как надолго затянется ожидание, многие остались без зарплат. И в первые же дни на самоизоляции мы на собственном опыте столкнулись с отсутствием в продаже медицинских масок...

– И решили перепрофилировать бизнес?

– Сначала я сшила для себя и родных несколько масок барьерного типа, благо остался большой запас тканей (до цветочного бизнеса у меня был свой корнер в шоуруме: занималась индивидуальным пошивом). Друзья начали спрашивать, почему не шью маски на продажу. Но я видела, какие проклятья сыплются на людей, которые в то время продавали маски по цене до 3 тысяч рублей. Вопрос становился всё больше. И чтобы не отвечать одно и то же, я сделала пост на своей странице в «Инстаграм». Но реакция меня удивила. Несколько знакомых

написали что-то вроде: «Лена, я никому не скажу, но, может, сошьёшь моей семье несколько масок?!» Многие писали, что не стоит комплексовать, а надо делать то, в чём нуждаются люди!

И тогда я приняла решение и сшила первую маску с вышивкой «Не болей». Стоимость за многоразовую маску поставила 100 рублей. И пошли заказы! Я поняла, что смогу поддержать финансово свою семью и сотрудников. «Цех» открыли в квартире, изделия возили на личном авто, соблюдая меры предосторожности. А потом один блогер сделал репост моего поста – и у нас начался безумный вал заказов!

А скоро мы столкнулись с людьми, пытавшимися закупать наши маски оптом и перепродавать по совсем другой цене. Но наш выбор – помогать людям, а не наживаться на ситуации, не кормить перекупщиков.

– Но конечно, вы мечтали вернуться к своим любимым цветам?

– Разумеется, мы так и сделали! Пандемия по-прежнему вносит в бизнес коррективы, посещаемость магазина в последние недели вновь упала в связи с тем, что многих снова перевели на самоизоляцию. Но нас выручает онлайн, у нас есть немало постоянных покупателей, появляются и новые. Да, малому бизнесу сейчас нелегко, главное – не опускать руки!

Подготовила Елена Александрова





Elena Serdyukova, Tsvetochnaya Lavka L.E.S.:

**“FLORISTRY
IS MY VOCATION”**

They say it's never too late to find your calling and follow it. True, when you have many years of a successful life behind you, not connected in any way with this vocation, it's not easy to leave everything and follow "your own way". Only a brave person can decide on this, but there were such people in history. Paul Gauguin at 35 left a profitable job of a stockbroker for the sake of his adored painting. Customs officer Russo first took brushes in his hands at the age of 42, and the famous American Grandmother Moses at the age of 67, having previously spent her life at the "work" of the farmer's wife and mother of the family (and for such courage, fate gave her another 34 years of creativity!). All three have taken a firm place in the history of world art. Such examples can be found, of course, not only in painting. We talked about the vocation, difficulties and joys on the way to it with Elena Serdyukova, the founder of #ByElenaSerdyukova and the brand-chef at Lavka L.E.S.



– Mrs. Serdyukova, did it take long time to find your calling?

– You are right, in the first specialty I am a master of financial management, I graduated from Plekhanov Russian University of Economics. For quite a long time I worked in this specialty, then I was a personal assistant to the top officials of international pharmaceutical companies, and then – assistant to the financial director of the brewing company SABMiller RUS. However, the moment came when I realized that I was not going my own way, and went into floristry, which always attracted me. I started as a florist assistant in one company, but in just two months I became a senior florist. And during this time I became convinced that floristry is my vocation. Seven years ago, I decided to start my own business. I started the business with my own money, without loans and borrowings. Initially, our flower shop existed in the Internet space, we were looking for a room that would ideally fit our concept. And when we had found it quite recently, we opened in reality – in a very interesting place, the Dostoevsky book club, a stone's throw from the Kremlin Palace.

Now our company has many regular customers, we worked with the Government of the Russian Federation, decorated the Marie Claire awards ceremonies, events at the most famous venues in Moscow. In general, we have reached a very decent level.

– You see, there are a lot of flower shops in the capital. What is the difference between yours and others?

– We are a family author's project, and we have a lot of our own "zests". So, we

abandoned the web-site because we do not want to make standard bouquets No. 1, No. 2 and No. 3. We have a purely creative approach, our decisions depend on the season and targeting: a bouquet, like a good suit, is made individually and to order. Our regular customers do not say "we want a bouquet of roses or chrysanthemums", but "we need a gift for a person of such age, gender, tastes". And we prepare it from the freshest flowers suitable for the occasion. We work with many local bases, so we always have the freshest flowers. We work mainly to order.

– How did you survive the onset of the pandemic?

– The further the situation with the virus developed, the worse sales became. Seeing what was happening in Europe, we assumed that it would come to us, and began to adjust purchases. And at the time the salon closed on March 28, there was a minimum amount of cut flowers in the refrigerator. We announced discounts and quickly sold off the rest.

We went into online trading, but sales were almost zero: people did not understand how long the pandemic would take, many were left without salaries. And in the very first days of self-isolation, we faced with the lack of medical masks on sale...

– And did you decide to redesign your business?

– At first, I sewed several barrier-type masks for myself and my family, since there was a large supply of fabrics left (before the flower business I had my own corner in the showroom: I was engaged in individual tailoring). Friends began to ask why I don't

sew masks for sale. But I saw what curses rained down on people who at that time sold masks for up to 3 thousand rubles. There were more and more questions. And in order not to answer the same thing, I made a post on my page on Instagram. But the reaction surprised me. Several acquaintances wrote something like: "Lena, I won't tell anyone, but maybe you can sew some masks for my family?!" Many wrote that you should not have hang-ups, but you need to do what people need!

And then I made a decision and sewed the first mask with "Не болей" ("Stay well") embroidery. The cost for a reusable mask was set at 100 rubles. And orders came! I realized that I could financially support my family and employees. The "workshop" was opened in an apartment, the products were transported in a personal car, taking precautions. And then one blogger reposted my post – and we got a crazy wave of orders!

And soon we met people who were trying to buy our masks in bulk and resell them at a completely different price. But our choice is to help people, not to profit from the situation, not to feed dealers.

– But of course, did you dream of returning to your favorite flowers?

– Of course we did just that! The pandemic is still making adjustments to the business, and store traffic has dropped again in recent weeks as many have been moved to self-isolation again. But online helps us out, we have a lot of regular customers, and new ones appear. Yes, small business is not easy now, the main thing is not to give up!

Prepared by Elena Alexandrova



Жилищно-коммунальная сфера на стадии возрождения

Быть красивой, ухоженной женщиной, самой лучшей мамой и женой вовсе не означает оставаться домохозяйкой. Такая женщина может возглавлять успешную управляющую компанию и при этом не только руководить коллективом электриков и сантехников, но и стремиться сделать свою отрасль более эффективной. О достижениях и проблемах в сфере ЖКХ рассказала генеральный директор компании ООО «ДомЭксКом» Светлана Геннадьевна Бородина

– Светлана, вы уже несколько лет работаете в сфере ЖКХ. Как сейчас обстоят дела с кадрами в управляющих компаниях? Как вы, хрупкая женщина, приспособились к данной деятельности и с этой особенной категорией сотрудников находите общий язык?

– Моя управляющая компания работает в Домодедово уже шесть лет. У «ДомЭксКом» есть определённая репутация. Мы очень стабильны в выборе сотрудников, очень уважительно относимся друг к другу, коллектив очень дружный. К тому же мой номер мобильного телефона размещён на сайте и к нам поступает очень много обращений с предложением своих кандидатур на различные должности, поэтому наша организация не испытает

нехватки в кадрах. Более того, практически все наши сотрудники проходят повышение квалификации. У нас есть ещё одна интересная особенность – мы отдаём предпочтение в трудоустройстве тем кандидатам, которые проживают в доме, находящемся под нашим управлением, с удовольствием берём собственников для работы (сантехников, электриков, дворников, уборщиц, мастеров). Получается, что сотрудники, они же собственники, работают не «как для себя», а в прямом смысле для себя, для своего дома, своих соседей. Это сильно повышает мотивацию и качество услуг.

– Светлана, вы уже долго в данной сфере, давайте проведём некий анализ. Как вы оцениваете состояние ЖКХ в Подмоскowie на сегодняшний день?

– Состояние очень хорошее. За последние четыре года очень много сделано с помощью Фонда капитального ремонта, а также целевых программ губернатора МО, таких как благоустройство территорий и ремонт подъездов. Огромное число дворов оснащено новыми, качественными, безопасными и разнообразными детскими площадками для всех возрастов. У меня родился 4-й ребёнок в 2019 году, и я это оценила на себе. Программа субсидирования ремонта подъездов вообще уникальна в своём роде и очень своевременна для домов Подмоскowie. Тариф на содержание и обслуживание не позволяет сделать разом такой объём работ, а субсидирование в размере 50% (да ещё и с административным контролем расходов денежных средств и качества ремонта) оказало очень хорошее подспорье, так что жители в большинстве домов Подмоскowie сейчас живут в отремонтированных, красивых и чистых подъездах. Наш дом, по адресу Кирова, 11 (к. 1), выиграл первое место за лучший ремонт подъезда с участием жителей в Домодедове в 2018 году.

– А что касается нормативной базы в сфере ЖКХ? Насколько эффективно существующее законодательство? Что бы изменили? Где вы видите недоработки?

– Законодательство меняется так быстро, что не всегда хватает времени отследить, но тем не менее это очень важный вопрос. Хотя у меня больше предложение не на законодательном уровне. Первое – хочется отметить, что за последнее время в МО набирают обороты такие системы общения с населением, как ЕДС (единая диспетчерская служба) и «Добродел». ЕДС – очень эффективная программа, есть вопрос, с чем собственник не согласен, есть ответ УК, где видно, устранены работы или нет. Если нет, то автоматически подключается ГЖИ. Таким образом, собственник защищён от игнорирования обращений

в УК. «Добродел» – это также замечательная программа, в ней собственник может оставить вопрос по не горящим фонарям, ямам на дорогах, мусору. Вопрос практически моментально оказывается на контроле у главы города, а если его как-то пропустили на территории городского округа, то он автоматически поступает на контроль губернатору. А там уже несдобровать тому, кто не решил проблему. Но у этих систем есть недоработка: не происходит подтверждение идентификации личности, а также нет привязки заявителя к дому (ЕДС) и городскому округу («Добродел»). Как следствие, программой могут пользоваться нечистоплотные граждане, преследующие корыстные цели. Т. е. я считаю, что жаловаться на проблемы в доме может только собственник этого конкретного дома, по которому будет устраняться жалоба, а не проходящий мимо человек, не житель соседнего дома. Возможность для этого есть – вход в ЕДС через портал Госуслуг. А то получается, что есть две конкурирующие фирмы, которые ведут борьбу за дом. И вот сотрудник одной из них начинает под вымышленным ником и с отсутствием контактов строчить жалобы, как всё плохо в домах конкурента, УК устраняет проблемы за счёт жителей данного дома. В итоге, несмотря на то, что есть определённый план работ, УК вынуждена перебрасывать денежные средства по заявлению анонима, как следствие – какие-то важные для жителей этого дома работы не делаются. Конечный плательщик – собственник дома, и именно он от отсутствия прозрачности заявителя платит лишним рублём, что, с моей точки зрения, неправильно. У нас был такой случай, когда около 200 жалоб прилетело от анонима. Отработали, работы оплатили, закрыли, собственники недовольны, так как отнюдь не понятно, по чьему заявлению потрачены их деньги. Мы работаем по утверждённому собственниками сметам: если заявитель не зарегистрирован в городском округе, по которому пишет жалобу, то не нужно его жалобу принимать.

Следующее, что бы я усовершенствовала – открыла бы доступ для таких электронных обращений для корректировки работы МосОблЕИРЦ, РСО, налоговой, прокуратуры, участкового, которые бы попадали на контроль губернатору. А то получается, что на контроле находится только качество услуг в сфере ЖКХ.

И последнее – отмена пени и запрет на приостановление подачи коммунального ресурса. Кто это придумал, тот, наверное, слабо понимает бизнес-процесс содержания жилья. Это расхолаживает собственника, которого мы с таким трудом многие годы приучаем к платёжной дисциплине. Нужно вернуть возможность такой работы с должниками.

– Следить за коммунальными сетями, вовремя их ремонтировать, менять на новые должны их собственники. А собственниками сетей являются ресурсоснабжающие организации, городская администрация, которая передала свои сети на обслуживание РСО. Как с ними складываются отношения? Не создают ли дополнительных проблем, только потому, что вы женщина?

– Тот факт, что я женщина, больше помогает. Последние несколько лет качество предоставления коммунальных услуг хорошо контролируется на уровне губернатора. Инновации каждой аварии попадают «под пристальное око», поэтому в этом вопросе тоже всё отлично в МО. РСО стараются в планово-предупредительном порядке выполнить требуемые ремонтные работы. За исключением территорий, которые неподведомственны МО (это, например, те территории, которые относятся к администрации президента), там всё печально. Есть у нас такие дома тоже. Там и аварий в разы больше, и качество воды страдает, и обращения жителей игнорируются на местном уровне, так как другая подведомственность.

– Накладывает ли работа отпечаток на ваши обязанности мамы и жены. Успевают ли семьи получать внимание? Дайте совет, как женщине совмещать работу, семью и, конечно, умудряться посвящать время себе?

– Семья и дети – для меня основной приоритет, если не авария, то, в первую очередь, я разберусь с проблемами детей, во вторую – уделю время себе, а потом займусь работой (благо организация работы позволяет заниматься ею в удобное мне время). Это всё взаимосвязано. И если у меня детки отбились от рук или им нужна поддержка, а я на работе, нужна помощь в уроках, а мне некогда, то лично меня это разрушает. Ведь они так быстро растут и теряют даже минуту жизни малыша или подростка, когда он в тебе нуждается, а ты занята другим, обидно. Я бесконечно люблю своих детей, и мне хочется, чтобы они были счастливы, любимы и чувствовали внимание и заботу мамы всегда, где бы ни находились, поэтому приоритет тут расставлен очень чётко.

Без заботы о себе, без спорта и ухода портится настроение, поэтому, конечно, я в обязательном порядке нахожу для этого время. А дальше, получив заряд позитива (и с чувством выполненного минимума), я, счастливая, занимаюсь любимым делом, которое позволяет мне развиваться в профессиональном плане и приносит доход. Такая организация времени для меня максимально эффективна, так как ничего не мешает сосредоточиться именно на том, чем ты занимаешься в конкретный период времени.



Housing and utility sector at the stage of revival

To be a beautiful, well-groomed woman, the best mother and wife does not mean to remain a housewife. Such a woman can head a successful management company and not only lead the team of electricians and plumbers, but also strive to make her industry more efficient. Svetlana Gennadyevna Borodina, CEO of DomExCom LLC, told about the achievements and problems in the field of housing and communal services.

– Mrs. Borodina, you have been working in the field of housing and communal services for several years. What is the current situation with the personnel in management companies? How have you, a fragile woman, adapted to this activity and find common ground with this particular category of employees?

– My management company has been working in Domodedovo already for six years. DomExCom has a good reputation. We are very consistent in the choice of employees, very respectful of each other, the team is very friendly. Besides, my cell phone number is posted on the website and we receive a lot of appeals with the proposal of their candidatures for various positions, so our organization does not experience a shortage of staff. Moreover, almost all of our employees undergo advanced training. We have one more interesting feature – we give preference in employment to those candidates who live in a house under our management, we are happy to take the owners for work (plumbers, electricians, janitors, cleaners, craftsmen). It turns out that the employees, they are the owners, work not “as for themselves”, but in the literal sense for themselves, for their homes, their neighbors. This greatly increases motivation and quality of services.

– Mrs. Borodina, you have been in this field for a long time, let's make some analysis. How do you assess the state of the housing and utilities sector in the Moscow region to date?

– The state is very good. Over the past four years, a lot has been done with the help of the Capital Repair and Replacement Fund, as well as of targeted programs of the governor of the Moscow Region, such as landscaping and repair of riser blocks of flats. A huge number of yards are equipped with new, high-quality, safe and diverse playgrounds for children of all ages. My fourth child was born in 2019, and I experienced it in my own example. The program of subsidizing the repair of entrances is unique in its kind and very timely for the homes of the Moscow region. The tariff for maintenance and service does not allow to make at once such a volume of work, and the subsidy of 50% (with the administrative control of money expenditure and the quality of repair) has been very good help, so that residents in most houses near Moscow now live in renovated, beautiful and clean entrances. Our house at Kirov Street 11 (premises 1) won first place for the best repair of the entrance with the participation of the Domodedovo residents in 2018.

– And as for the regulatory framework in the field of housing and communal services, how effective is the existing legislation? What would you change? Where do you see the imperfections?

– The legislation changes so fast it is not always enough time to monitor it, but nevertheless it is a very important issue. Although my proposal is more for the legislative level. First of all, I would like to note that such systems of communication with the population as UCS (Unified Control Service) and Dobrodel have been gaining momentum in the Moscow Region. UCS is a very effective program: it shows issues related to non-compliance with the owner's needs and provides an answer from the MC (management company), from which it can be seen whether the repairs have been completed or not. If not, the State Housing Inspectorate automatically takes it under control. Thus, the owner is protected from the ignorance of appeals by the MC. Dobrodel is also a wonderful program, where the owner can leave a question on switched off lanterns, pits on roads, garbage. The question is almost immediately placed under the control of the head of the city, and if it was somehow missed on the territory of the city, it automatically comes under the control of the governor. And those who have not solved the problem carry all the responsibility for it. But these systems have disadvantage: there is no identity verification, and the applicant is not linked with the house (UCS) and the city district (Dobrodel). As a result, the program can be used by unscrupulous citizens pursuing selfish goals. I believe that only the owner of this particular house can complain about problems in the house and not the person passing by or the resident of the neighboring house. There is an opportunity for this – entry into UCS through the State Services portal. Otherwise, it may turn out that there are two competing companies that are fighting for the house. So an employee of one of them makes complaints under false nickname and absence of contacts, that the houses of a competitor are bad and have a number of problems, the MC eliminates problems at the expense of the residents of the house. As a result, despite the fact that there is a certain work plan, the management company has to transfer money upon an anonymous request; as a result, some important works for the residents of this house are not done. The final payer is the owner of the house, and it is this person who pays extra money because of the lack of transparency of the applicant, that, in my opinion, is wrong. We had a situation when we received about 200 complaints from an anonymous person. The work was done and paid, but the owners were not satisfied, because it was not clear on whose request their money was spent. We work according to the confirmed estimates of the owners: if the applicant is not registered in the city district for which he writes a complaint, there is no need to accept his/her complaint.

The next thing that I would improve – I would open access to electronic appeals

to adjust the work of the Moscow Regional Center, RSO, tax agency, office of public prosecutor, district militia officer that would fall under the control of the governor. As it turns out to be, that only the quality of services in the housing and utilities sector is under the control.

And finally, I disagree with the cancellation of penalties and the prohibition to suspend the supply of utility services. Those who invented this, probably, have little understanding of the business process of housing maintenance. This relaxes an owner, whom we have struggled for many years to adhere to payment discipline. It is necessary to return the possibility of such work with debtors.

– The owners of utility networks must keep an eye on them, repair them on time and change time-worn utilities for new ones. The owners of networks are the municipal administration, which has entrusted its networks to resource provider for service. What are relations with them? Aren't there any problems with them just because you are a woman?

– The fact that I am a woman rather helps me. In the last few years, the quality of public utilities is well controlled at the level of the governor. The faulty party falls “under the watchful eye”, so everything is also very good in the Moscow region. The resource provider tries to perform the required repair work according to the preventive planned schedule except for the territories that are not under the jurisdiction of the Moscow Region, for example, those territories that belong to the Presidential Administration – everything is sad there. We have such houses too. There are

many times more accidents there, the quality of water suffers, and residents' appeals are ignored on the local level because they are subordinated to another ministry.

– Does the work have an impact on your mother and wife responsibilities. Does the family get enough attention? Give advice on how a woman can combine work, family and, of course, manage to devote time to herself?

– Family and children are my main priority, if not accidents, then, first of all, I will deal with the problems of children, secondly, I will devote time to myself, and then I will take up work (good organization of work allows me to do it at the time convenient for me). All this is interconnected. And if at my children run wild or need support, the help is necessary in lessons, and I have no time, working, it destroys me. After all, they grow up so quickly and it is frustrating to lose even a minute of the life of your child or teenager when he or she needs you, and you are busy with other things. I love my children and I want them to be happy, loved and feel attention and care of their mother always, no matter where they are, so the priority is set for me very clearly here.

Without taking care of myself, without sport and grooming my mood spoils, so, of course, I always find time for this. And then, having received a boost of positive (and with a sense of the completed minimum), happy, I do my favorite job, which allows me to develop professionally and brings income. Such organization of time is the most efficient for me, because nothing prevents me from focusing on what I do in a particular period of time.



В журнале, посвящённом бизнес-леди, мы, конечно, не могли обойти тему моды и красивой одежды. Женщина-руководитель – тоже женщина, а порой и женщина вдвойне. Ведь возможностей подобрать себе образ по вкусу у неё больше, чем у средней россиянки, а перфекционизм, свойственный многим бизнес-леди в работе, часто распространяется и на внешний облик, побуждая всегда выглядеть на все сто. А некоторые из нас именно на этом благом стремлении и строят свой бизнес. Мы побеседовали с Мариной Костенко, собственником сети магазинов модной одежды Bel Moda и основателем модного бренда Meri me.

Марина Костенко, Bel Moda:

«Носить одежду Meri me – истинное удовольствие!»

– Марина Игоревна, тяга к моде, изысканству, красоте у многих знаменитых дизайнеров одежды проявлялась, как говорится, с младых ногтей. А вас в детстве эта тема волновала? И если да, то почему выбрали филологический факультет, а не, скажем, факультет дизайна?

– Филологический я выбрала потому, что мне нравился и легко давался английский язык. Хотелось быть переводчицей: в те времена это было престижно. Но вообще-то я в некоторой степени росла в атмосфере моды: моя мама была главным технологом ростовской фабрики модельной обуви, дома я постоянно видела эскизы, иногда к нам на кухню переносились дискуссии с дизайнерами. Как-то мне сшили экспериментальные сапоги, такие высокие, рыжие, и я ходила «самая модная в городе». Но модой интересовалась не больше, чем все девочки, как будущую профессию я её не видела. А вот когда уже стала девушкой и училась в Ростовском государственном университете, меня пригласили участвовать в модных показах. И потом так получилось, что я открыла магазин модной одежды, потом другой, третий...

– И по этой новой линии вам наверняка пришлось учиться много и многому?

– Я до сих пор учусь, в наше время по-другому нельзя. Но я люблю учиться! Надо сказать, что, когда только открыла бизнес, учиться приходилось в основном

на собственных ошибках. Сейчас если мне нужны знания по какому-то специфическому предмету, то я просто обращаюсь к специалистам. Ну а в плане дизайна всему учусь сама, и это доставляет мне большое удовольствие!

– Наверняка день открытия первого в вашей жизни магазина Bel Moda запомнился вам на всю жизнь. Давайте вернёмся к этому волнующему моменту: как, когда, где это было? Как вы решились на такой рискованный шаг? Какие изюминки приготовили для посетителей?

– По окончании института я пыталась работать по специальности: преподавала английский в Архитектурном институте, где, кстати, тоже был дизайнерский факультет, я живо интересовалась всем, что там происходило. Вообще-то мне нравилась эта моя работа, общение со студентами, педагогами, но одно было плохо: платили копейки и, конечно, хотелось больше зарабатывать. Вот я и решила попробовать открыть свой магазин. Денег не было совершенно, но помогли знакомые, друзья. Я сняла в аренду помещение, которое никто не хотел брать, так как там были сплошные витрины во всю стену, а у нас зимы холодные. Только я не побоялась, поэтому арендная плата была скромная. Оборудование тоже взяла не очень дорогое. Первую партию товара

мне брестская фабрика дала в рассрочку. Фабрика эта работает и сейчас, называется «Олегран», и мы с тех пор с ней сотрудничаем.

Магазин Bel Moda открылся в центре Ростова в 2002 году. Старт был фееричный: мы за день распродали всю коллекцию, осталось меньше десятка изделий. Забавный эпизод: каждому покупателю в день открытия мы решили дарить бутылку шампанского, приготовили целую коробку. Но очень быстро пришлось бежать за новой, потом ещё и ещё... В тот день мой бизнес получил мощный старт.

– Сегодня вы владелица сети таких магазинов. Расскажите о ней. Что отличает магазины Bel Moda от конкурентов?

– У нас с самого начала было очень много конкурентов, потом среди них встречались даже выходцы из нашей сети. Но сейчас мы заняли собственную нишу: в городе есть магазины ценового сегмента сильно ниже нашего, есть и на уровень выше. В своём сегменте у нас оптимальное соотношение «цена – качество». Мы выжили во все кризисы, (а многие наши конкуренты – нет), потому что никогда не гнались за большими наценками. Папа мой был снабженцем, он меня научил с первых шагов в бизнесе: «Не жадничай, пусть люди берут, будет оборот, объёмы, и тогда ты выживешь в любой ситуации!» И сейчас у нас большая клиентская база, нас многие зна-



ют. Свой авторитет мы заработали годами. У меня сейчас четыре магазина, есть планы на открытие ещё нескольких. Сейчас мы делаем акцент на франшизе.

Что до изюминок, то у всех магазинов Bel Moda один стиль и дизайн, которые мы сейчас хотим отформатировать в связи с появлением собственного бренда. А ещё мы отличаемся отношением к своим покупательницам. В крупных сетях и масс-маркете задача продавца – развесить, выбить чек, сунуть товар в пакет. Ну, в крайнем случае, показать, где какой размер висит. У нас же гостям искренне рады, всегда проконсультируют, что-то подскажут. Это эмоциональный сервис: мы рады просто пообщаться с женщиной на тему одежды, независимо от того, купит ли она что-то.

– В какой-то момент вам стало мало просто торговли модной одеждой и вы решили создать свой бренд. Почему?

– Точно не для того, чтобы удовлетворить свои амбиции и называть себя дизайнером! Статус владелицы магазинов, хозяйки бизнеса меня вполне устраивал. Идея возникла из общения с людьми, из знакомства с их желаниями, потребностями, недовольствами. Дизайнеры часто гонятся за высокой модой, за трендами, и складывается впечатление, что иные коллекции отшиваются исключительно для подиума. В результате иногда базовые женственные модели сложно купить. И мы посчитали: кто, если не мы, знает, что нужно нашим женщинам? Увидели нишу между китайским массовым производством, где часто страдает и качество, и вкус (и вообще, эта одежда больше подходит худеньким молодым девушкам, а не женщинам со статусом и особенностями фигуры), и одеждой haute couture, которая мало кому доступна, особенно сейчас.

– Какие черты характерны для бренда Meri me? Кто создаёт ваши коллекции? Самое узнаваемое творение от Коко Шанель – маленькое чёрное платье, от неразлучных Dolce & Gabbana – корсет Мадонны или кейсы из крокодиловой кожи, от Кристиана Диора – жакет le Bar. А от Марины Костенко?

– Ну, в таком ряду мне, конечно, не приходится очень лестно, но пока не могу назвать такого символа. У нас всё ещё впереди! Это наша первая коллекция, в сети Bel Moda мы запускаем новую линейку к Новому году, более широко – к весне. У нас юг, женщины красивые, статные, темпераментные, с пышными формами, и наша задача – подчеркнуть все их достоинства. Мы отошли от привычных деловых моделей, постарались добавить больше женственности, привлекательности, сексуальности. А ещё у нас на юге любят яркость, поэтому основной акцент делаем на цветах.

Что же касается названия, тут я решила немного пошутить. Конечно, он отсылает к моему имени, но тут есть и некая игра слов: «meri me» – «marry me» (по-английски – «женись на мне»). Какими мы ни были деловыми, это не отменяет факта, что женщина любит внимание мужчин. И мы надеемся, что вещи из нашей коллекции помогут ей всегда находиться в фокусе этого внимания!

А создаю я коллекции в сотрудничестве с опытным дизайнером, свою лепту вносит и мой бизнес-партнёр.

– Модную коллекцию мало создать на бумаге, её надо ещё воплотить в материале, и от этого этапа многое зависит. С какими производителями работаете, по какому принципу подбираете себе партнёров?

– Их изделия должны полностью соответствовать нашим требованиям по критериям «красота – качество – комфорт». Мы постоянно посещаем различные выставки, знакомимся с новыми производителями, но при этом оставляем базовую линейку проверенных партнёров. Производство наладили пока в Москве и в сотрудничестве с давними партнёрами. Но в перспективе, конечно, планируем открыть его в Ростове.

– Коронакризис сильно повлиял на ваш бизнес?

– Только в лучшую сторону! Сыграл роль отложенный спрос, кроме того, многие конкуренты просто закрылись, магазины, предлагающие одежду из Европы, лишились поставок. А дамы, одевавшиеся за границей, остались без шопинга. Поэтому многие нас для себя открыли и очень довольны. Думаю, даже когда всё наладится, они останутся нашими клиентами.

Помимо этого, до кризиса мы работали только офлайн и нам этого хватало. Но сейчас начали успешно работать онлайн, к чему иначе не скоро бы пришли. И свой бренд мы сильно продвинули именно в этот период.



– Вы носите одежду Meri me?

– Я ношу только одежду своего бренда или из своих магазинов. Пока в бренде Meri me не так уж много вещей, но они мне искренне нравятся. Носить эту одежду доставляет мне истинное удовольствие! Остальная одежда – из собственной сети. Конечно, есть масса других интересных магазинов, но я так поступаю не из снобизма или ради рекламы. Просто для своей сети я заказываю то, что мне нравится, у нас можно найти всё, от белья и спортивных костюмов до шуб. По соображениям экологичности с натуральными шубами я не работаю, а вот искусственные у нас – шикарные.

– Самый большой дефицит бизнес-леди – время. Хватает ли вам его на себя, на семью? Чем увлекаетесь?

– Знаете, ещё один плюс кризиса! До эпидемии у меня накопилась хроническая усталость, начались проблемы со здоровьем, стало тяжело рано вставать. А на невольных каникулах произошла перезагрузка: я обратила внимание на здоровье, стала больше смотреть, читать по этой тематике. Увлёклась натуропатией, биохакингом, изменила питание, отказавшись от некоторых продуктов, и образ жизни вообще. В итоге сильно похудела, стала лучше себя чувствовать, появились ресурсы для новых дел. Что до увлечений, очень люблю сапсёрфинг и море. Оно от нас не так далеко, но если не удаётся туда поехать, то осуществляем и просто вылазки к реке, в которых с удовольствием участвуют и муж, и дети 13 и 9 лет, сын и дочка.

– У кого, как не у владельца модного бренда, спросить: что будет модно в ближайшие сезоны? И как эти тенденции отразятся на вашем бренде?

– Сейчас на пике популярности – силуэты времён 70-х и 90-х. Большой упор делается на экологичность. В моде – искусственные мех и кожа, кружево, из тканей – вельвет, деним, шёлк. Цвета насыщенные: куркума, алый, манго, мохито, жёлтый, лимонный. Мы, конечно, изучаем модные тренды и антитренды и в своих коллекциях стараемся современные веяния отразить, но слепо им не следуем, отбирая то, что укладывается в нашу концепцию.

– Каковы ваши планы?

– Выпустить полную коллекцию, устроить несколько показов, развивать франчайзинг, наладить собственное производство. По времени рамок себе не ставим, просто учимся, работаем, творим и надеемся, что люди оценят плоды наших усилий.

Беседовала
Елена Александрова



In a magazine dedicated to businesswomen, we, of course, could not ignore the topic of fashion and beautiful clothes. A woman leader is also a woman, and sometimes even a woman twice. After all, she has more opportunities to choose an image to her taste than the average Russian woman, and the perfectionism inherent in many business women at work often extends to their appearance, prompting them to always look their best. And some of us build our business on this good aspiration. We talked with Marina Kostenko, owner of the Bel Moda fashion chain and founder of the fashion brand Meri me.

Marina Kostenko, Bel Moda:

“Wearing Meri me clothes is a real pleasure!”

– Marina Igorevna, the craving for fashion, grace, beauty in many famous clothing designers manifested itself, as they say, from a young age. Did you care about this sphere as a child? And if so, why did you choose a faculty of philology, and not, say, a faculty of design?

– I chose the philological one because I liked and learned English easily. I wanted to be a translator: in those days it was prestigious. But in general, I grew to some extent in an atmosphere of fashion: my mother was the chief technologist of the Rostov fashion shoe factory, at home I constantly saw sketches, sometimes discussions with designers were transferred to our kitchen. Once they sewed experimental boots for me, so high, red, and I went “the most fashionable in the city.” But I was interested in fashion no more than all the girls, I did not see it as a future profession. But when I already became a girl and studied at Rostov State University, I was invited to participate in fashion shows. And then it so happened that I opened a fashion store, then another, third...

– And on this new line, you probably had to learn a lot and a lot?

– I still study, in our time there is no other way. But I love to learn! I must say that when I first opened my business, I had to learn mainly from my own mistakes. Now if I need knowledge on a specific subject, I just turn to specialists. Well, in

terms of design, I learn everything myself, and it gives me great pleasure!

– Surely the opening day of the first in your life Bel Moda store will be remembered for a lifetime. Let's get back to this exciting moment: how, when, where was it? How did you decide to take such a risky step? What were the highlights for the visitors?

– After graduation, I tried to work in my specialty: I taught English at the Architectural Institute, where, by the way, there was also a design department, I was keenly interested in everything that happened there. Actually, I liked this work of mine, communication with students, teachers, but one thing was bad: they paid pennies and, of course, I wanted to earn more. So, I decided to try to open my own store. There was no money at all, but acquaintances and friends helped. I rented a room that no one wanted to take, because there were solid windows all over the wall, and our winters are cold. Only I was not afraid, so the rent was modest. The equipment was also not very expensive. The Brest factory gave me the first consignment of goods in installments. This factory is still working, it is called Olegran, and we still cooperate with it.

Bel Moda store opened in the center of Rostov in 2002. The start was fabulous: we sold out the entire collection in a day, there were less than a dozen items left. A funny

episode: on the opening day, we decided to give each customer a bottle of champagne, we prepared a whole box. But very quickly I had to run for a new one, then again and again... That day my business got a powerful start.

– Today you are the owner of a chain of such stores. Tell us about it. What sets Bel Moda stores apart from the competition?

– From the very beginning we had a lot of competitors, then there were even people from our network among them. But now we have occupied our own niche: in the city there are stores in the price segment much lower than ours, and there are also shops a level higher. In our segment, we have an optimal price-quality ratio. We survived all crises (and many of our competitors did not) because we never chased large markups. My dad was a supplier, he taught me from the first steps in business: “Don't be greedy, let people take, there will be turnover, volumes, and then you will survive in any situation!” And now we have a large client base, many people know us. We have earned our authority over the years. I now have four stores and have plans to open several more. Now we are focusing on the franchise.

As for the features, all Bel Moda stores have the same style and design, which we now want to reform in connection with the emergence of our own brand. And we also differ in our attitude towards our customers.

In large chains and the mass market, the seller's task is to hang up, print a receipt, and put the goods in a bag. Well, sometimes, they can show where what size hangs. We sincerely welcome our guests, we will always advise, suggest something. This is an emotional service: we are happy to just chat with a woman about clothes, regardless of whether she buys something.

– At some point, it just became not enough for you to trade in fashionable clothes and you decided to create your own brand. Why?

– Certainly not to satisfy my ambitions and call myself a designer! The status of a shop owner, a business owner was fine with me. The idea arose from communication with people, from acquaintance with their desires, needs, discontent. Designers often chase high fashion, trends, and one gets the impression that other collections are made exclusively for the catwalk. As a result, sometimes basic feminine models are difficult to buy. And we decided: who, if not us, knows what our women need? We saw a niche between Chinese mass production, where both quality and taste often suffer (and in general, these clothes are more suitable for thin young girls, and not women with status and body features), and haute couture clothes, which are not available to anyone, especially now.

– What are the features of the Meri me brand? Who designs your collections? The most recognizable creation by Coco Chanel is a little black dress, by the inseparable Dolce & Gabbana – Madonna's corset or crocodile leather cases, by Christian Dior – le Bar jacket. And by Marina Kostenko?

– Well, of course, it is very flattering for me to be in such a row, but so far I cannot name such a symbol. We have it ahead! This is our first collection, in the Bel Moda network we are launching a new line for the New Year, more broadly – for the spring. We are in the south, women are beautiful, stately, temperamental, with magnificent forms, and our task is to emphasize all their advantages. We moved away from the usual business models, tried to add more femininity, attractiveness, sexuality. And in the south, people like vibrancy, so we focus on colors.

As for the name, here I decided to joke a little. Of course, it refers to my name, but there is also a play on words: “meri me” – “marry me”. No matter how busy we are, this does not negate the fact that a woman loves the attention of men. And we hope that things from our collection will help her to be in the focus of this attention!

And I create collections in collaboration with an experienced designer, and my business partner also contributes.

– It is not enough to create a fashion collection on paper, it still needs to be embodied in the material, and a lot depends on this stage.

What manufacturers do you work with, how do you select partners for yourself?

– Their products must fully meet our requirements for the criteria of “beauty – quality – comfort”. We constantly visit various exhibitions, get acquainted with new manufacturers, but at the same time we leave the basic line of proven partners. The production has been established so far in Moscow and in cooperation with long-term partners. But in the future, of course, we plan to open it in Rostov.

– Has the coronavirus crisis affected your business?

– Only for the better! The deferred demand played a role, in addition, many competitors simply closed, shops offering clothes from Europe lost supplies. And the ladies who were dressing abroad were left without shopping. Therefore, many have discovered us for themselves and are very satisfied. I think even when everything is working out, they will remain our customers.

In addition, before the crisis, we worked only offline and that was enough for us. But now we have begun to work successfully online, which otherwise would not have come soon. And we significantly promoted our brand during this period.

– Do you wear Meri me clothes?

– I only wear clothes from my brand or from my stores. There are not so many items in the Meri me brand so far, but I really like them. It is a real pleasure for me to wear these clothes! The rest of the clothes are from our own network. Of course, there are tons of other interesting stores, but I'm not doing this out of snobbery or for the sake of advertising. It's just that I order what I like for my network, we can find everything from underwear and tracksuits to fur coats. For environmental reasons, I don't work with natural fur coats, but our artificial ones are gorgeous.

– The biggest shortage of a business woman is time. Do you have enough of it for yourself, for your family? What is your hobby?

– You know, this is another plus of the crisis! Before the epidemic, I had accumulated chronic fatigue, health problems began, and it became difficult to get up early. And during the involuntary holidays, there was a reboot: I paid attention to my health, began to look, read on this topic more. I took a great interest in naturopathy, biohacking, changed my diet, giving up some products, and altered my lifestyle in general. As a result, I lost a lot of weight, began to feel better, and there were resources for new things. As for hobbies, I really like stand-up surfing and the sea. It is not so far from us, but if we are unable to go there, then we also carry out trips to the river, in which both husband and children 13 and 9 years old, son and daughter participate with pleasure.

– Who, if not the owner of a fashion brand, should we ask: what will be fashionable in the coming seasons? And how will these trends influence your brand?

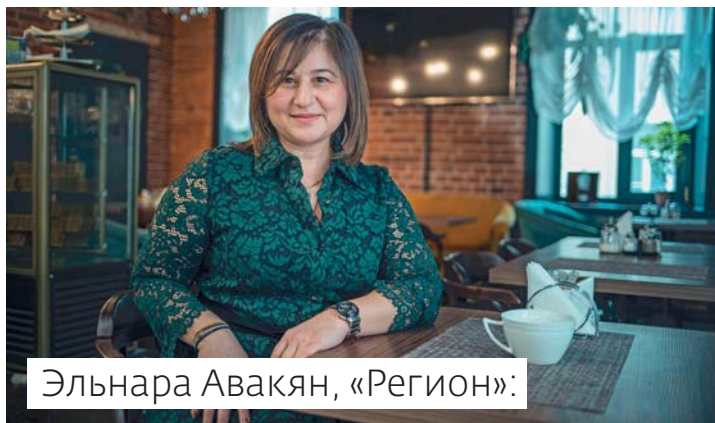
– Now at the peak of popularity – silhouettes from the times of the 70s and 90s. Great emphasis is placed on sustainability. Faux fur and leather, lace, fabrics – corduroy, denim, silk are in fashion. Intense colors: turmeric, scarlet, mango, mojito, yellow, lemon. We, of course, study fashion trends and anti-trends and try to use modern trends in our collections, but we do not blindly follow them, choosing what fits into our concept.

– What are your plans?

– To release a complete collection, arrange several shows, develop franchising, set up our own production. We don't set ourselves a time frame, we just study, work, create and hope that people will appreciate the fruits of our efforts.

Interviewed by Elena Alexandrova





Эльнара Авакян, «Регион»:

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

«Тема ярмарки остаётся актуальной!»

– Эльнара Манлесовна, вашу компанию «Регион» знают, как организатора ярмарок, выставок и фестивалей в Москве и нескольких окрестных областях. Всем известно, что ярмарка – часть прошлого России: она многие века была важной частью экономики страны. А что такое ярмарка XXI века? Почему она необходима, какое значение имеет в экономической жизни сегодня?

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

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

Оглянувшись на прошлое, понимаешь, что Россия долго сохраняла традиционный уклад торговли и промышленности, главной деталью которого были ярмарки, дававшие экономике страны огромный импульс. Ведь подавляющее большинство населения страны составляло крестьянство, а производство, как правило, было мелким. Ярмарки давали мелкому производителю возможность заключения самостоятельных сделок. Этот фактор и в наше время остается очень актуальным. Ярмарки предоставляли также право свободного выбора партнера,

освобождая торговцев от разорительной зависимости от скупщиков. Тема ярмарки и ее роль в развитии товарно-денежных отношений оставалась, остается, и долго ещё будет оставаться актуальной. Главное, чтобы сегодня это понимали главы городских округов, не забывая, что именно там интегрируется микробизнес.

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

И в текущий экономический кризис ярмарки остаются необходимым инструментом поддержки микробизнеса, которому они выгодны из-за минимальных рисков и отсутствия затрат на сбыт. Они позволяют начинающим бизнесменам, фермерам, ремесленникам представить свой товар, заключать торговые сделки, получать новые рынки сбыта и свежие идеи.

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

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

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

Я люблю приобретать там неповторимые вещи и продукты. Мне, к примеру, очень нравится уникальный лавандовый квас от владельца домодедовской компании «Все настоящее от Алексея Смышляева». Рецепт Алексей разработал сам, добавив цвета классическому белому квасу

с помощью природных красителей. Напиток поражает не только своим нежным фиолетовым оттенком, но и изысканным вкусом, и полезными свойствами.

Мне очень нравятся «Колбаски с выдумкой» с «Анушкиной фермы» из-под Можайска. Руководит ею Ольга Друганина, наш давний партнёр отношений и постоянный участник.

Хотелось бы отметить и семейное предприятие «Балыки Старорусские» из Звенигорода. Его хозяин, Андрей Годованец, в качестве консерванта для своей продукции, копчёного мяса, применяет... мед. Этот секрет использовал ещё прадед предпринимателя, проживавший на Украине.

Много у нас и друзей-сыроделов, например, руководитель КФХ «Зарайские деликатесы» Николай Иванов.

Сотрудничаем и с пасечниками, производителями душистого мёда самых разных, порой экзотических видов.

– В интервью нашему изданию в прошлый раз, вы рассказывали о планах организации ряда ярмарок по городам Золотого кольца. Удалось ли осуществить их?

– После окончания периода самоизоляции мы дали старт этому проекту. Эта идея-драйвер, она должна дать нам отправную точку для движения вперёд. Стартовал проект в Ростове Великом, где прошла необычная ярмарка, воплотившая множество свежих идей, сгенерировавшая новые проекты и новые отношения. Следом мы провели ярмарку в Ярославле, и в ней приняло участие более 170 производителей. В общем, проект «Золотое кольцо» воплощается в жизнь!

– Каковы планы компании?

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

Подготовила Елена Александрова



Elnara Avakyan, Region: “Fairs remain relevant!”

“A boorish merchant was driving from the fair...”, “Oh, full, full of the box, there are both chintz and brocade...” Will you meet among us those who do not know these songs and is not ready to sing the next line right now? Both “Korobushka”, or “Ukhar the Merchant” are not in vain considered by the masses to be folk songs (although the words of the first belong to Nekrasov, the second to Nikitin). A modern song about the fair from Valery Leontyev’s repertoire has also gone to the people, remember: “This colours of this fair, colorful dances, / Honey sprinkler and a balloon...”? Such popularity of songs about fairs suggests that this phenomenon is deeply popular, both in ancient times and today. Elnara Avakyan, the head of the Region company, knows everything about both old and modern fairs.

– Mrs. Avakyan, your company Region is known as an organizer of fairs, exhibitions and festivals in Moscow and several surrounding regions. Fairs are part of Russia’s past: for many centuries they have been an important part of the country’s economy. What is a 21st century fair? Why is it necessary, what is its significance in economic life today?

– Fair is an old word, but it is still associated with the same holiday atmosphere, festivities, and bright outfits. And most importantly, with goods that cannot be found in hypermarkets. Even the most sophisticated buyer is impressed by visiting the fair today!

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

Looking back at the past, you understand that Russia has long kept the traditional way of trade and industry, the main part of which were fairs, which gave the country’s economy a huge boost. After all, the overwhelming majority of the country’s population was peasantry, and production, as a rule, was small. The fairs gave the small producer the opportunity to make independent deals. This factor remains very relevant in our time. Fairs also provided the right to freely choose a partner, freeing traders from ruinous dependence on buyers. The theme of the fair and its role in the development of commodity-money relations remained, remains, and will remain relevant for a long time. The main thing is that today the

heads of urban districts understand this, not forgetting that it is there that microbusiness is being integrated.

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

And in the current economic crisis, fairs remain a necessary tool to support microbusiness, which benefits from minimal risks and lack of distribution costs. They allow novice businessmen, farmers, artisans to present their goods, conclude trade deals, get new sales markets and fresh ideas.

Our company is an intermediary at the fairgrounds: on the one hand, we give manufacturers the opportunity to declare themselves, on the other hand, we bring buyers to the site.

– What goods and what categories of sellers can be found at a modern fair? Do you often buy something there yourself?

– Today it is very difficult to surprise a consumer with something, but we are trying to do it! We invite talented designers, designer brands, monastery farmsteads, craftsmen to our fairs.

I love to buy unique things and products there. For example, I really like the unique lavender kvass from the owner of the Domodedovo company Vse Nastoyashcheye of Aleksey Smyshlyayeva. Alexey developed the recipe himself, adding colors to the classic white kvass using natural dyes. The drink impresses not only with its delicate purple hue, but also with its exquisite taste and useful properties.

I really like “Sausages with a trick” from Annushkina Ferma near Mozhaik. It is led by Olga Druganina, our longtime relationship partner and regular participant.

Also I would like to mention the family enterprise Balyki Starorusskie from Zvenigorod. Its owner, Andrey Godovanets,

uses... honey as a preservative for his products: smoked chicken, duck, pork, beef. This secret was used by the entrepreneur’s great-grandfather, who lived in Ukraine. The recipe was carried through all the storms of the twentieth century by his daughter, Andrei’s grandmother, to pass on to her grandson. Meat is smoked in a stone oven on wood - oak, cherry, alder. And in the very great-grandfather’s marinade, in addition to honey, there are only spices, herbs and salt. Very tasty!

We also have many friends who are cheese makers. Cheese produced in the Moscow region is not a curiosity today, but real cheese cellars, as in Europe, are still a rarity. But the head of the farm Zarskie Delikatesy Nikolai Ivanov dug such a cellar, and built a cheese dairy above it.

We also cooperate with beekeepers, producers of fragrant honey of various, sometimes exotic species.

– When giving an interview to our publication last time, you talked about your plans to organize a number of fairs in the cities of the Golden Ring. Did you manage to implement them?

– After the end of the period of self-isolation, we launched this project. This idea is a driver, it should give us a starting point for moving forward. A project was launched in Rostov Veliky, where an unusual fair took place, which embodied many fresh ideas, generated new projects and new relationships. Then we held a fair in Yaroslavl, and more than 170 manufacturers took part in it. In general, the Golden Ring project is coming true!

– What are the company’s plans?

– It is necessary to support the surviving entrepreneurs and manufacturers. We set goals for scaling, growth, diversification. We will continue to follow the planned path.

Prepared by Elena Alexandrova

Инна Леонова – основатель и генеральный директор сети аптек ООО «Медфарм».

Это динамично развивающаяся компания. Сегодня «Медфарм» – это шесть хорошо оснащённых аптек в городах Дмитров, Яхрома и Клин, четыре из них круглосуточные. В каждой аптеке есть столик с тонометром для бесплатного измерения давления, а в круглосуточных аптеках к обычному аптечному ассортименту добавлены лечебная косметика, здоровое питание, минеральная вода, оптика, ортопедия, компрессионный и госпитальный трикотаж для удобства покупателей.

Отдельная гордость компании – дружный коллектив. 30 фармацевтов и провизоров лично отобраны Инной Константиновной: в сотрудниках она ценит профессиональное образование, опыт работы и человеческие качества, поэтому атмосфера в компании царит семейная. Силён корпоративный дух: здесь принято помогать друг другу. Как руководитель, Инна Константиновна внимательна ко всем нюансам, личный контроль считает залогом успеха дела. О том, как открыть успешный собственный бизнес и при этом помогать людям, она рассказала в нашем интервью.



Инна Леонова: «ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ РЯДОМ БЫЛИ НЕРАВНОДУШНЫЕ И ОТЗЫВЧИВЫЕ ЛЮДИ»



– Инна Константиновна, здравствуйте! В этом году «Медфарм» празднует свой юбилей – 10 лет. Хотелось бы вместе с вами вспомнить о том, как всё начиналось...

– История моего бизнеса берёт начало с тех времён, когда я сама была наёмным работником и выполняла обязанности заместителя генерального директора в частной сети аптек. После года работы я приобрела нужный опыт и почувствовала потребность открыть собственную аптечную сеть. Моя мечта осуществилась в 2010 году, я зарегистрировала ООО «Медфарм» и начала собственный первый бизнес-проект. Начинать всегда не так просто, но нужно не бояться, ставить цели, задачи и выполнять их.

– 2020 год выдался особенно тяжёлым для фармацевтической отрасли. Пандемия новой коронавирусной инфекции перевернула обычный уклад работы аптек. Как вы с этим справляетесь? И самое главное, как справляться со стрессом, ведь в эпицентре риска оказываются не только медицинские работники, но и фармацевты?

– Да, действительно, этот год, прямо скажем, непростой. В фармацевтической отрасли произошли глобальные изменения: новый налоговый режим для большинства аптечных организаций и

увеличение налогов в 5 раз и более; обязательная маркировка лекарственных средств и, как следствие, дополнительные расходы на покупку нового оборудования, программного обеспечения; освоение новых программ всеми сотрудниками фирмы (а программы на начальном этапе «сырые», идёт их откатка; много недоработок, неудобств). Маркировка на самом деле – это глобальный процесс, который также требует регулирования и больших затрат времени. Для достижения успеха нам приходится много и кропотливо работать. Пандемия началась в марте 2020 года, на плечи всех первостольников фирмы легли дополнительные нагрузки, а на меня (как на собственника компании) – ещё и дополнительные финансовые расходы на выполнение профстандартов и обеспечение сотрудников индивидуальными средствами защиты, дезсредствами, лампами-рециркуляторами для обеззараживания воздуха в аптеках, офисе. На мой взгляд, ответственность за здоровье сотрудников и обеспечение им условий для качественного выполнения их работы – задача руководителя!

Стрессовая ситуация, связанная с пандемией, безусловно, отразилась на коллективе. Девочки боялись заразиться сами и принести вирус домой, особенно те, кто живёт с пожилыми родителями. У

некоторых мужья остались либо без работы, либо на минимальных окладах, и бремя обеспечения семьи и кредиты легли на моих сотрудниц (плюс удалённый режим обучения детей, вся семья дома). Но, как говорится, глаза боятся, а руки делают. Люди в нашей стране научились адаптироваться к любым ситуациям, и этот опыт важен сегодня как никогда. Наш коллектив стал ещё более сплочённым, дружным и профессиональным. Мы очень любим свою работу и испытываем необходимость помогать людям, тем более в такие непростые времена. Осенью пошла «вторая волна», возникли перебои с нужными антибиотиками, противовирусными, кроверазжижающими – антикоагулянтами и другими препаратами из-за паники и маркировки, а также по понятной причине много лекарств поставляется приоритетно в ЛПУ. Сейчас наша сеть аптек «Медфарм» – одна из немногих, у кого есть всё необходимое для обеспечения людей важными медикаментами благодаря круглосуточной работе всего коллектива.

– У вас сеть социальных аптек. В чём принципиальное отличие социальной и частной аптеки?

– Мой бизнес тоже частный, но социально ориентированный, и это важно сегодня. Он тесно связан со здоровьем

людей, хочется отметить, что именно социальные аптеки реализуют программы лояльности, системы скидок и сертификаты. Помочь социально и финансово нестабильным группам людей – моя цель, соответствующая политике социальных аптек. Молодые родители, многодетные семьи и пенсионеры – люди, которые особенно нуждаются в помощи, ведь не всегда рядом с ними есть те, кто мог бы помочь. Помимо этого, большой ассортимент товаров в аптеке, высококвалифицированная помощь фармацевтов и провизоров, а также доброжелательное отношение ко всем клиентам – это и есть то социальное направление, которое предлагается всем нашим клиентам!

– Сегодня женщина в бизнесе – не повод для удивления. Однако женщины разительно отличаются от мужчин в силу своей природы. Скажите, какими качествами надо обладать женщине, чтобы уверенно чувствовать себя на бизнес-арене?

– Я привыкла надеяться на себя, много работать, правильно ставить задачи сотрудникам и контролировать их выполнение, не бояться новшеств, изучать их и внедрять.

Однако хочу заметить, что бизнес-леди не должна забывать: она ещё и женщина и мама. В промежутках между работой мы путешествуем с семьёй, играем в большой теннис, катаемся на горных лыжах, а с дочкой Галиной любим посещать различные творческие мастер-классы, в том числе по масляной живописи, декупажу и другие.

– «Никто не поддержит тебя, кроме собственного позвоночника» – эта фраза отлично характеризует предпринимателей и прямо относится к вопросам здоровья каждого из нас. Недавно вы запустили в продажу линию ортопедических изделий. Сколько наименований можно приобрести у вас? Насколько важно внедрять ортопедию в свою повседневную жизнь?

– Вы можете приобрести у нас более 100 наименований ортопедических изделий от импортных и отечественных производителей по разным ценовым категориям, которые доступны всем покупателям.

Часто мы мало двигаемся. Также у одного – сидячая работа, другой, наоборот, весь день на ногах, у кого-то есть избыточный вес, слабый мышечный корсет, травмы и т. д., а ортопедия поможет поддержать здоровье и улучшить качество жизни.

– Несмотря на то, что времена не всегда лёгкие, каждый год вы продолжаете путь вперёд, расширяя территорию своего присутствия и



увеличивая ассортимент продукции. Скажите, что позволяет вам никогда не сдаваться? Какие планы вы ставите перед собой?

– Я люблю то, чем занимаюсь и горю своей работой, поэтому всё получается.

В планах – расширить ассортимент питания для людей, контролирующих вес и занимающихся спортом, и средствами возрастного ухода (косметика, маски, аппараты для лица и другое).

– Как говорится, один в поле не воин. Действительно, человек может один сделать многое, однако работа всегда идёт продуктивнее, когда за спиной руководителя есть команда единомышленников. Скажите, как вы отбираете кадры? Можно ли сказать, что за вашими плечами стоит команда профессионалов?

– Как говорил Генри Форд: «Персонал, продукт, прибыль – если у вас проблемы с первым пунктом, о двух других можете забыть». Поэтому вы можете понять, насколько серьёзно я отношусь к подбору сотрудников. И на сегодняшний день мой коллектив – моя гордость.

– Эволюция невозможна без конфликта. Если «примерить» эту фразу на язык бизнес-пространства, то получится, что развитие невозможно без кризиса. Какие отрицательные и положительные стороны открыл кризис для вас? Изменится ли тактика вашей работы с учётом непростого опыта, полученного в период пандемии?

– Это действительно так: сложности закаляют, учат, дают мощный толчок к дальнейшему развитию. Отрицательная сторона: кризис уносит много здоровья,

сил. А положительная – приобретение бесценного опыта. Как следствие, тактика нашей работы: быстро адаптироваться ко всем изменениям, при этом не теряя основную задачу – стоять на страже здоровья людей и оказывать грамотную фармацевтическую помощь.

– Предпринимателям крайне важны взаимоотношения с администрацией города и ТПП. Скажите, какие отношения сложились у вас? С какими проблемами приходится сталкиваться на административном уровне и удалось ли вам их решить?

– В Дмитровском районе бизнес и власть всегда шли рука об руку, помогая друг другу решать важные задачи на благо населения. Надеюсь, так оно и будет дальше.

С НАЧАЛА 2016 ГОДА МЫ РЕАЛИЗУЕМ ТРИ ВАЖНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ И ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ:

❶ «СЕРТИФИКАТ МАМОЧКЕ» выдаётся БЕСПЛАТНО

беременным и семьям с детьми до трёх лет, даёт максимальную 8% скидку на весь ассортимент, кроме ЖНВЛС, и действует три года.

❷ «СЕРТИФИКАТ МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬЕ» выдаётся БЕСПЛАТНО

многодетным семьям, также даёт максимальную 8% скидку на весь ассортимент, кроме ЖНВЛС, и действует три года.

❸ Проект «ДЕНЬ ПОЖИЛОГО ЧЕЛОВЕКА» сделан с заботой о старшем поколении.

5, 10 и 15 числа каждого месяца предоставляется максимальная **8%** скидка на весь ассортимент лекарств, включая жизненно важные препараты, медтехнику, косметику, ортопедию и компрессионный трикотаж.

За это время выдано более **1000** Сертификатов мамочке, Сертификатов многодетной семье.

Inna Leonova is the founder and CEO of Medpharm pharmacy chain.

This is a dynamically developing company. Today Medpharm LLC has six well-equipped pharmacies in the cities of Dmitrov, Yakhroma and Klin, four of them are 24-hour. Each pharmacy has a table with a tonometer for free pressure measurement, and in the 24-hour pharmacies there are added therapeutic cosmetics, healthy nutrition, mineral water, optics, orthopedics, compression and hospital knitwear for the convenience of customers.

A special pride of the company is its friendly staff. Thirty pharmacists and pharmaceutical providers have been selected by Ms. Leonova personally: she appreciates professional education, work experience and human qualities, that's why the atmosphere in the company is family friendly. There is a strong corporate spirit: here it is traditional to help each other. As a manager, Ms. Leonova is attentive to all nuances, she considers personal control to be the key to success. In our interview she shared her thoughts on how to start a successful own business and help people at the same time.



Inna Leonova:

"IT IS VERY IMPORTANT TO HAVE SYMPATHETIC AND CARING PEOPLE AROUND"

– Ms. Leonova, this year Medpharm LLC celebrates its 10th jubilee. I would like to remember together with you how it all started...

– The history of my business dates back to the time when I myself was an employee and acted as deputy CEO of a private pharmacy chain. After a year of work, I gained the necessary experience and felt the need to open my own pharmacy chain. My dream came true in 2010, I registered Medpharm LLC and started my own first business project. Starting is always not so easy, but one should not be afraid, one should set goals, tasks and fulfill them.

– The year 2020 was especially difficult for the pharmaceutical industry. The new coronavirus pandemic has turned upside down the usual way of pharmacy operations. How do you cope with it? And the most important question is how to cope with stress, because not only medical professionals but also pharmacists are at risk?

– Yes, indeed, this year, frankly speaking, is not an easy one. There have been global changes in the pharmaceutical industry: a new tax regime for most pharmacies and an increase in taxes by a factor of 5 or more; mandatory labeling of drugs and,

as a consequence, additional costs for the purchase of new equipment and software; adoption of new programs by all employees of the company (and the programs at the initial stage are “raw”, there is a rollback; many shortcomings, inconveniences). Labeling is in fact a global process, which also requires regulation and a lot of time. To succeed, we have to work hard and painstakingly. The pandemic began in March 2020, all the top executives of the company had additional workloads, as for me (as the owner of the company) I had additional financial costs for the implementation of professional standards and providing employees with personal protective equipment, sanitizers, lamps-recirculators for air disinfection in pharmacies and offices. In my opinion, the responsibility for the health of employees and ensuring conditions for the quality performance of their work is the task of the manager!

The stressful situation associated with the pandemic has certainly affected the team. My staff were afraid to get infected themselves and bring the virus home, especially those who live with elderly parents. Husbands of some of my employees were either unemployed or on minimum wages, and the burden of family support and loans fell on my staff (plus remote

child education, the whole family at home). But, as the Russian saying goes, eyes are afraid but hands are doing (put one foot in front of the other). People in our country have learned to adapt to any situation, and this experience is more important today than ever. Our team has become even more cohesive, friendly and professional. We love our work and feel the need to help people, especially in such difficult times. Autumn brought the “second wave”, there were irregularities in the supply of necessary antibiotics, antiviral drugs, thinning blood-anticoagulants and other drugs due to panic and marking and for obvious reasons, a lot of drugs are a priority to be supplied to the medical preventive institutions. Now our network of pharmacies Medpharm is one of the few that has everything necessary to provide people with important medicines thanks to the round-the-clock work of the entire team.

– You have a network of social pharmacies. What is the fundamental difference between social and private pharmacies?

– My business is also private, but it is socially oriented, and today it is important. It is closely related to the health of people, I would like to emphasize that social pharmacies implement loyalty programs, discount systems and

certificates. To help socially and financially unstable groups of people is my goal, which is in line with the policy of social pharmacies. Young parents, large families and the retired are people who are in special need of help, because there is not always someone close to them who could help. In addition, a wide range of pharmacy products, highly qualified assistance of pharmacists and providers, as well as friendly attitude towards all customers – this is the social direction that is offered to all our customers!

– Today a woman in business is not a matter of surprise. However, women are strikingly different from men because of their nature. Tell us, what qualities do women need in order to feel confident on the business arena?

– I am used to hope for myself, to work hard, to set tasks correctly for my employees and to control their performance, not to be afraid of innovations, to study and implement them.

However, I would like to note that a business lady should not forget that she is also a woman and a mother. In between jobs we travel with our family, play big tennis, go skiing, and my daughter Galina and I like to attend various creative master classes, including oil painting, decoupage and others.

– “No one will support you except your own spine” – this phrase perfectly characterizes entrepreneurs and directly refers to the health issues of each of us. You recently launched a line of orthopedic products. How many items are available for purchase at you? How important is it to introduce orthopedics into everyday life?

– You can buy from us more than 100 items of orthopedic products from imported and domestic manufacturers in different price categories that are available to all buyers.

Often, we have little movement. One has a sitting job, the other, on the contrary, all day on his feet, someone has excess weight, weak muscle corset, injuries, etc., and orthopedic products will help to maintain health and improve quality of life.

– Despite the fact that times are not always easy, every year you continue to move forward, expanding the territory of your presence and increasing the range of products. What allows you to never give up? What plans do you set for yourself?

– I love what I do and I burn with enthusiasm with my work, so everything works out.

The plans are to expand the range of nutrition for people who control weight and exercise, and age care products (cosmetics, masks, facials, etc.).

– As the phrase goes, one cannot conquer alone. Indeed, a person can do much alone,

but the work is always more productive when there is a team of like-minded people surrounding the head. Tell us, how do you select staff? Is it possible to say that behind your shoulders there is a team of professionals?

– As Lee Iacocca former Ford president said: “In the end, all business operations can be reduced to three words: people, product, and profits. Unless you’ve got a good team, you can’t do much with the other two.” So you can understand how serious I am about the selection of employees. And today my team is my pride.

– Evolution is impossible without conflict. If you “try” this phrase in the language of business space, it turns out that development is impossible without crisis. What negative and positive aspects did the crisis open for you? Will the tactics of your work change taking into account the difficult experience gained during the pandemic?

– It is really so: the difficulties make stronger, teach, give a powerful impetus for further development. Negative side: the crisis takes away a lot of health, strength. And the positive side is the obtaining of invaluable experience. As a result, the tactics of our work: to adapt quickly to all changes without losing the main task – to stand on guard of people’s health and provide competent pharmaceutical assistance.

– Relationships with the city administration and CCI are extremely important for entrepreneurs. What kind of relations have you established? What problems do you face at the administrative level and have you managed to solve them?

– In Dmitrovsky Raion, business and government have always gone hand in hand to help each other solve important tasks for the benefit of the population. I hope that this will continue.

SINCE THE BEGINNING OF 2016 WE HAVE BEEN IMPLEMENTING THREE IMPORTANT SOCIAL PROJECTS TO SUPPORT FAMILIES AND THE ELDERLY:

❶ **MOMMY CERTIFICATE** is given for **FREE** to pregnant women and families with children under three years of age, gives a maximum 8% discount on all assortment, except Vital and Essential Drugs, and is valid for three years.

❷ **CERTIFICATE FOR MULTI-MEMBER FAMILY** is given for **FREE** to large families, also gives the maximum 8% discount on all assortment, except Vital and Essential Drugs, and is valid for three years.

❸ **THE DAY OF THE SENIOR CITIZEN** project is made with care of the senior generation.

On the **5th, 10th and 15th** of each month the maximum **8%** discount is given for the whole assortment of medicines, including Vital and Essential Drugs, medical equipment, cosmetics, orthopedics and compression knitwear. During this time, more than **1000** certificates were issued to mothers and large families.





Екатерина Седова:
**«КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА
ДЛЯ НАС – БОГИНЯ!»**

Любая женщина мечтает всегда быть молодой и привлекательной. Глядя на хозяйку салона красоты Royal Spa Екатерину Седову, можно с уверенностью сказать, что этим мечтам не так уж и сложно сбыться. Она пользуется услугами только своих косметологов, и это лучшая реклама для бьюти-центра. Сегодня Royal Spa – один из лучших салонов подмосковного Дмитрова. Екатерина рассказала, что сейчас сложно привлечь клиентов на дорогостоящие процедуры, но дамы о необходимых уходах не забывают, какими бы тяжёлыми ни были времена.

– Екатерина, расскажите, как и когда пришла идея открыть салон?

– Идея пришла спонтанно. В этом же торговом центре у меня было два магазина одежды, и когда освободились значительные площади, я решила открыть салон красоты. Всегда привлекала beauty-индустрия.

– Как вы постигали азы салонного бизнеса? Ведь этому нигде не учат.

– На самом деле есть огромное количество курсов, как открыть салон красоты. И в 2012 году я записалась на один из них. Они очень эффективные, там подробно рассказывали, что и как необходимо делать.

– На чём вы сделали акцент в своём салоне? В чём концептуальность и отличие вашего салона от других?

– Пожалуй, главное преимущество салона красоты Royal Spa – медицинская лицензия, мы предоставляем услуги медицинской косметологии. Работаем на современном оборудовании, владеем широким спектром методик, выполняем все манипуляции аккуратно и профессионально. У нас проводится безоперационный лифтинг лица, есть нитевые технологии, много аппаратных процедур. Всё, что существует в бьюти-бизнесе, у нас присутствует. И конечно, полный спектр традиционных косметических процедур: парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, солярий и множество других. Салон огромный и один из ведущих в Дмитрове. Придя сюда, клиент получит все услуги в одном месте.

Кроме того, у нас очень развита система лояльности. Есть дисконтные карты, карты лояльности и постоянного клиента, VIP-карты. Акции проходят регулярно, да и цены достаточно низкие.

– У вас есть уникальные услуги?

– Да, мы всегда приобретаем самое лучшее оборудование – и сегодня имеется ряд новинок, а значит, новых процедур. Сейчас у нас есть лазер, который является гибридом александритового, диодного и инвазивного, он решает проблему удаления волос за три процедуры. Это аппаратура нового поколения.

Также мы проводим процедуру установки 4D-нитей. Она гарантирует пациентке омоложение на 10-15 лет. Уже есть

примеры, эффект потрясающий – аналог пластической операции.

– Какие процедуры стали менее востребованы, а какие, наоборот, не потеряли своей популярности и актуальности? Вы ощутили на себе последствия пандемии?

– В связи с последними событиями в мире и в нашей стране, мы были какое-то время закрыты. Потребительская активность сейчас значительно снизилась. Дамы в основном приходят за необходимыми процедурами (окрашивание, маникюр, педикюр) и лишь иногда на уколы красоты.

– А как обстоит дело в вашем салоне с кадрами? Вы сами обучаете своих мастеров? Если да, то вам не страшно инвестировать в мастеров, которые могут в любой момент уйти к конкурентам?

– Проблема с кадрами существует, как и в любой другой сфере. Тем более что в нашем салоне могут работать массажисты и косметологи только с медицинским образованием. Трудно найти хорошего специалиста. Но если он появляется, то

удержать его можно лишь хорошей заработной платой.

Работники салона красоты Royal Spa постоянно учатся и совершенствуются. Конечно, бывают такие случаи, когда после нескольких лет работы мастер открывает свой кабинет и уходит на вольные хлеба. Но это его выбор. Мы всё равно инвестируем в своих мастеров, нам нужны профессионалы высокого уровня.

– Как вы считаете, в чём секрет успеха вашего салона? Почему у вас получилось, с ходу открыв салон, сделать его популярным?

– Главное – это сервис. Мы очень хорошо относимся к своим клиентам. Приходя в наш салон, они окунаются в атмосферу теплоты и добра и получают умелое и внимательное обслуживание. Для нас каждая женщина – богиня. Но и конечно, важно разработать эффективную косметическую линию и работать на качественном оборудовании. А для наилучшего результата все эти составляющие должны правильно сочетаться.

Подготовила Ольга Спичка





**Ekaterina Sedova:
"EVERY WOMAN
FOR US IS A GODDESS!"**

Every woman dreams to be always young and attractive. Looking at the owner of the Royal Spa beauty salon Ekaterina Sedova, we can confidently say that these dreams are not so difficult to come true. She uses only her cosmetologists' services, and this is the best advertisement for the beauty center. Today Royal Spa is one of the best salons of Dmitrov, the Moscow Region. Ekaterina said that now it is difficult to attract clients for expensive procedures, but the ladies do not forget about the necessary care, no matter how hard are the times.

– Ms. Sedova, can you tell us how and when did you get the idea to open a salon?

– The idea came spontaneously. I had two clothing stores in the same shopping center, and when the significant areas were released, I decided to open a beauty salon. The beauty-industry has always been attractive for me.

– How did you grasp the basics of salon business? After all, they are not anywhere to be learned.

– In fact, there are a huge number of courses on how to open a beauty salon. And in 2012 I signed up for one of them. They were very effective, they informed me in detail what and how to do.

– What have you emphasized in your salon? What is the concept and the difference between your salon and others?

– Perhaps the main advantage of the Royal Spa beauty salon is the medical license, we provide services of medical cosmetology. We work with modern equipment, we own a wide range of techniques, perform everything carefully and professionally. We have a non-surgical facelift, we have thread technologies, a lot of apparatus procedures. We have everything that exists in the beauty business. And of course, we provide a full range of traditional cosmetic procedures: hairdressing, manicure, pedicure, solarium and many others. The salon is huge and one of the leading ones in Dmitrov. Coming here, a client will receive all services in one place.

In addition, we have a very developed loyalty system. There are discount cards, loyalty and regular client cards, VIP-cards. Promotions are held regularly, and prices are quite low.

– Do you have unique services?

– Yes, we have always purchased the best equipment – and today we have a number of new products, and therefore, new procedures. Now we have a new laser, which combines properties of alexandrite, diode and invasive ones, it solves the problem of hair removal in three procedures. This is a new-generation device.

We also have a 4D thread installation procedure. It guarantees the patient rejuvenation for 10-15 years. There are already examples, the effect is stunning – it is analogous to plastic surgery.

– Which procedures have become less popular, and which, on the contrary, have not lost their popularity and relevance?

Have you experienced the consequences of the pandemic?

– Due to the latest events in the world and in this country, we were closed for some time. Consumer activity has now significantly decreased. Ladies mostly come for necessary procedures (coloring, manicure, pedicure) and only sometimes for beauty shots.

– And what is the situation in your salon with personnel? Do you train your own professionals yourself? If yes, are you not afraid to invest in masters who can go to competitors at any time?

– The problem with human resources exists just like in any other area. All the more so because we can employ in our salon masseurs and cosmetologists only with medical education. It is difficult to find a good specialist. But if one appears, it is possible to keep him/her only with a good salary. Employees of the Royal Spa beauty salon are constantly learning

and improving. Of course, there are cases when after several years of work the master opens his office and goes freelance. But this is their choice. We invest in our employees as we need professionals of high level.

– What do you think is the secret to the success of your salon? Why have you succeeded in opening your salon and to make it popular immediately?

– The main thing is the service. We treat our customers very well. Coming to our salon, they plunge into the atmosphere of warmth and kindness and receive skilled and attentive care. Every woman for us is a goddess. But of course, it is also important to develop an effective cosmetic line and work with quality equipment. And for the best result, all these components must be combined correctly.

Prepared by Olga Spichka





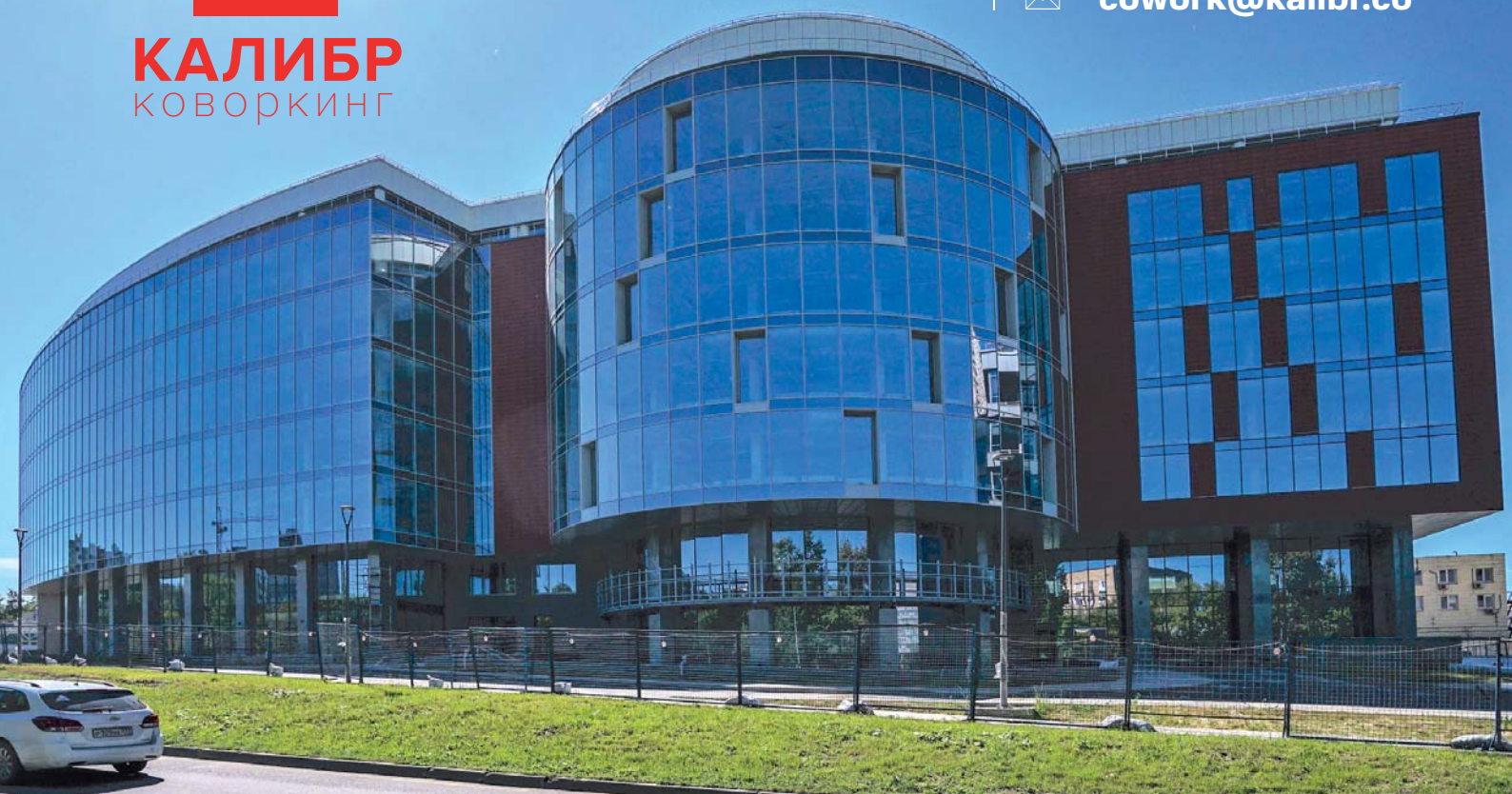
КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР

