Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

24/187 июль 2022

With the support of the CCI of Russia

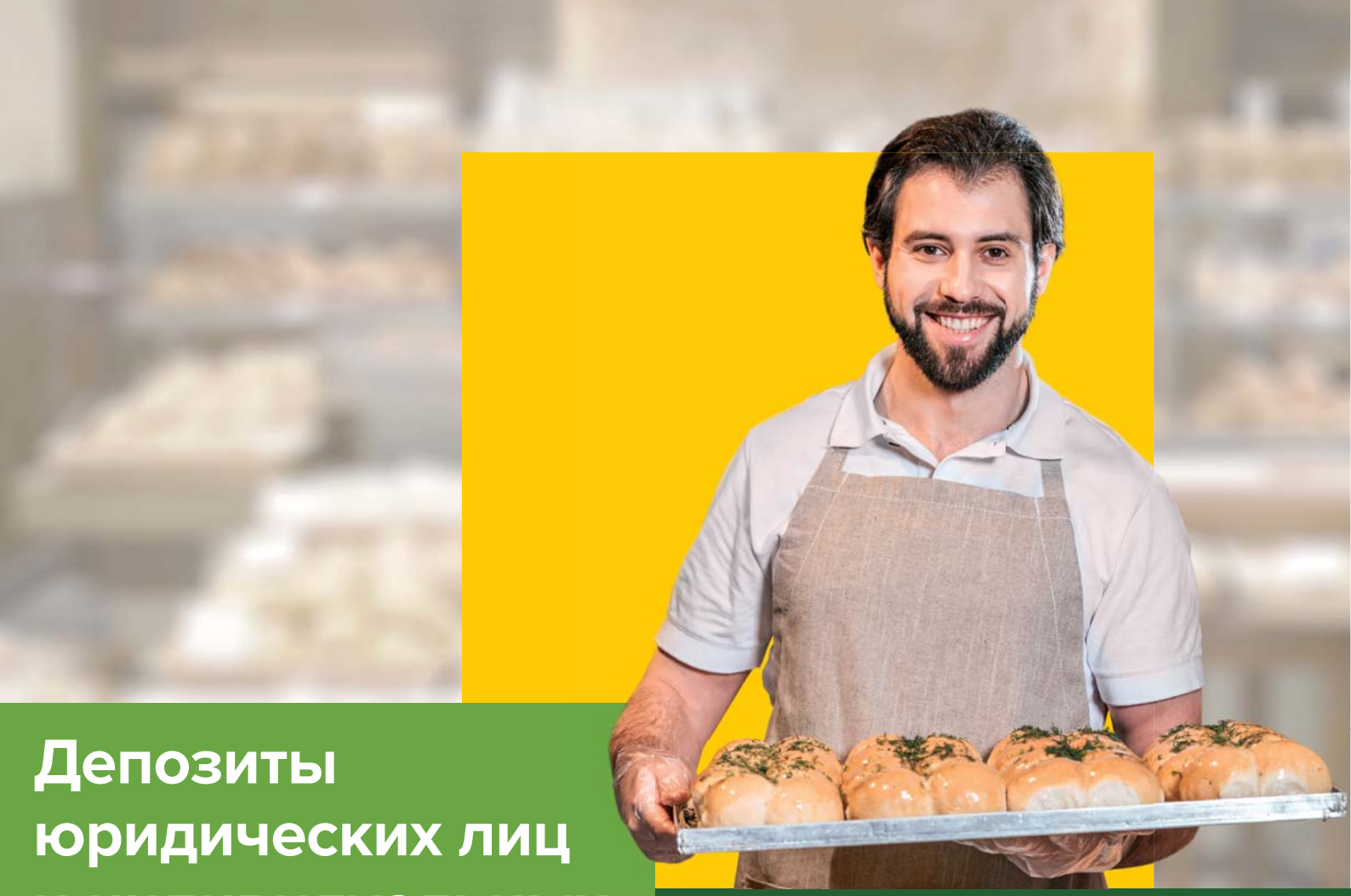
www.tpprf.ru •

ТЕМА НОМЕРА:

ФАМИЛЬНОЕ ДЕЛО

Юлия ПЕТРОВА, Риона:

FASHION-ИНДУСТРИЯ КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС



Депозиты юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

РоссельхозБанк

8 800 100 78 70
rshb.ru

Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк».
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 от 12.08.2015. Реклама.

реклама

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**
Редакционный совет:
Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова
Главный редактор:
Мария Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Длугач
Редактор номера: **Елена Александрова**
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Корреспонденты: **Эльвина Аптреева, Дарья Бакарина, Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский, Сергей Миронов**
Перевод: **Лилиана Альтапова**
Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова, Ольга Иванова, Юлия Шабалина, Алёна Ремизова**
Фотограф: **Роман Новиков**
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 № 24/187 июль 2022.
Дата выхода в свет: 01.07.2022.
Тираж: **30000. Цена свободная.**

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 Suvorovskaya
Managing Editor: **Elena Aleksandrova**
Deputy Marketing Director:
Irina Dlugach
Designer: **Alexandr Lobov**
Translation: **Liliana Altapova**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 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 № 24/187 Jule 2022.
Date of issue: 01.07.2022.
Edition: **30000 copies. Open price.**

2 **МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ:** НОВОСТИ ИЗ СФЕРЫ МСП

4 **СЕМЕЙСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ПРОЦВЕТАНИЯ:** ЗНАМЕНИТЫЕ БИЗНЕС-ДИНАСТИИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

8 **СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС В МИРОВОЙ ИСТОРИИ:** УСПЕШНЕЙШИЕ ФАМИЛЬНЫЕ КОМПАНИИ МИРА

14 **ЮЛИЯ ПЕТРОВА, RIONA:** «FASHION-ИНДУСТРИЯ КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС»

20 **ГК «БЕЛЫЙ РАСТ»:** ИСТОРИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА, ВОШЕДШЕГО В «100 СЕМЕЙНЫХ КОМПАНИЙ ПОД ПАТРОНАТОМ ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ»

22 **СВЕТЛАНА КУДРЯШОВА:** «СЕМЕЙНЫЙ АКВАКЛУБ SWIMMER – БИЗНЕС, ВЫРОСШИЙ ИЗ СЕМЬИ И СЛУЖАЩИЙ СЕМЬЕ»

24 **ШКОЛА «ВЕКТОР»:** СЕМЕЙНАЯ ДИНАСТИЯ ПЕДАГОГОВ

28 **АНАСТАСИЯ КУЛЫМАНОВА:** «ЛАСТОЧКИНО ГНЁЗДЫШКО» – СЮДА ХОЧЕТСЯ ВЕРНУТЬСЯ!»

32 **ЕВГЕНИЯ КРИВОШЕЕВА, «ШВЕЙНАЯ МАСТЕРСКАЯ № 1»:** «БЛАГОДАРЯ УЧАСТИЮ МУЖА МОЁ ПРОИЗВОДСТВО СТАЛО УЗНАВАЕМЫМ ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ В РОССИИ!»

34 **КЕРАМИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ЗАВАЦКИХ:** ТРАДИЦИИ И ТВОРЧЕСТВО НА ОДНОМ ГОНЧАРНОМ КРУГЕ

40 **ЕЛЕНА ТЕЛЕНОВА, «ФИНЭКСПЕРТ»:** «В ШЕСТЬ ЧАСОВ ВЕЧЕРА, ПОСЛЕ БИЗНЕСА»

44 **КОМПАНИЯ «ЗВЕЗДА»:** ЛЕГО ПО-РУССКИ

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

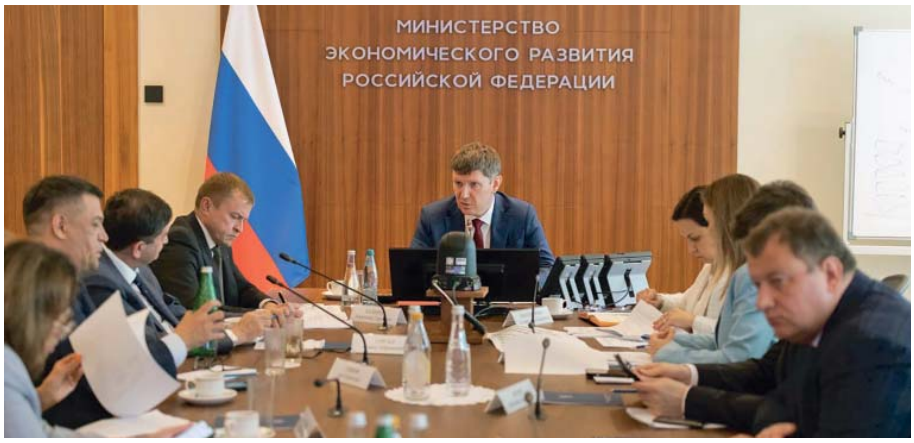
Минэкономразвития и представители «ОПОРЫ РОССИИ» обсудили важные направления развития МСП

Министр экономического развития Максим Решетников обсудил актуальные вопросы развития бизнеса и меры господдержки с представителями общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Глава ведомства призвал предпринимателей выстраивать новые цепочки производства, осваивать новые направления бизнеса, для чего правительством предоставлены комплексные меры поддержки.

«На сегодняшний день у нас в полной мере реализуется план первоочередных действий, он оказал существенное влияние на текущую ситуацию. Сейчас основная задача – донастройка всех программ. Антикризисная повестка должна постепенно сменяться долгосрочным планированием. В основе должны находиться стратегические решения, которые помогут сектору МСП развиваться дальше в новых условиях. Для финансовой поддержки МСП сейчас запущены четыре программы льготного кредитования с общим объёмом 800 млрд рублей. На сегодняшний день соглашения заключены уже на 500 млрд рублей», – рассказал Максим Решетников.

Президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин, со своей стороны, высоко оценил взаимодействие Минэкономразвития РФ и бизнес-объединений в обеспечении развития малого и среднего предпринимательства. Он отметил важность ускоренного роста МСП, роль центров «Мой бизнес» в работе с предпринимателями в регионах.

Участники встречи рассмотрели ряд важных для бизнеса на фоне текущей ситуации вопросов, в том числе аспекты внешнеэкономической деятельности, параллельного импорта с участием субъектов малого и среднего предпринимательства, отраслевого регулирования, торговли на маркетплейсах.



Отдельно обсудили реализацию нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который курирует первый заместитель Председателя Правительства РФ Андрей Белоусов. В частности, представители «ОПОРЫ РОССИИ» предлагают активизировать работу по созданию в субъектах РФ промпарков и технопарков, а также по обучению предпринимательству.

Было отмечено, что для дальнейшего качественного развития МСП нужны новые рынки. Необходимо выстраивать новые цепочки производства для конкретных нужд предприятий, повышать эффективность бизнеса, развивать такие перспективные направления, как придорожные услуги, взаимодействие с интернет-платформами, сельскохозяйственная и промышленная кооперация.

Во встрече приняли участие заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова, директор Департамента инвестиционной политики и развития малого и среднего предпринимательства Инна Дадаян, первые вице-президенты «ОПОРЫ РОССИИ» Павел Сигал и Азат Газизов, вице-президенты организации Наталья Золотых, Алексей Кожевников, Дмитрий Пищальников, исполнительный директор Андрей Шубин, вице-президенты Ассоциации «Некоммерческое партнёрство «ОПОРА» Мария Литвинова и Сергей Грицай, а также член президиума «ОПОРЫ РОССИИ» Алексей Небольсин.

https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_i_predstaviteli_opory_rossii_obsudili_vazhnye_napravleniya_razvitiya_msp.html

Совет Федерации одобрил закон о «выращивании» малого бизнеса для участия в закупках

Сенаторы единогласно одобрили закон о «выращивании» малых и средних предприятий для участия в закупках. Программа начнёт работу в ноябре, сейчас на цифровой платформе «МСП.РФ» можно оставить предварительную заявку на участие.

«Согласно этому закону малому и среднему бизнесу может оказываться финансовая, правовая, методическая, информационная и иная поддержка со стороны заказчиков – крупных компаний с госучастием, организаций поддержки предпринимателей и других заинтересованных органов. Цель этих программ – поддерживать развитие поставщиков из числа представителей малого и среднего бизнеса, – сообщила заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова. – Это новый формат поддержки МСП, сочетающий повышение доступности госзакупок и развитие бизнеса. Мы будем поддерживать обмен опытом и масштабирование лучших практик по «выращиванию».

Положения закона о «выращивании» также помогут малым и средним предприятиям заключать так называемые офсетные договоры со встречными инвестиционными обязательствами поставщика. О необходимости запуска такого механизма в ходе выступления на Петербургском международном экономическом форуме говорил президент Владимир Путин. Офсетные договоры дадут бизнесу дополнительные возможности для развития своего производства.

Напомним, сегодня на цифровой платформе «МСП.РФ» малый и средний бизнес может посмотреть долгосрочный спрос 23 крупнейших заказчиков по 3,5 тыс. номенклатурных позиций и подать предварительную заявку на участие в программе.

В соответствии с национальным проектом по развитию малого и среднего предпринимательства, который курирует первый заместитель Председателя Правительства РФ Андрей Белоусов, к 2024 году закупки крупнейших заказчиков у малого и среднего бизнеса составят 5 трлн рублей.

https://www.economy.gov.ru/material/news/sovet_federacii_odobril_zakon_o_vyrashchivanii_malogo_biznesa_dlya_uchastiya_v_zakupkah.html

Предприятия малого и среднего бизнеса активно становятся резидентами технопарка во Владимирской области

В рамках визита Председателя Правительства Российской Федерации Михаила Мишустина во Владимирскую область глава Минэкономразвития Максим Решетников отметил активную роль предприятий малого и среднего бизнеса в развитии технопарка «ИКСЭл»: 5 из 9 базирующихся там компаний являются субъектами МСП.

Технопарк входит в структуру промышленного кластера инженерных, климатических систем и электроники, что определяет основные направления деятельности работающих в нём предприятий. «Проект развития технопарка реализуется в рамках нацпроекта «МСП» с 2021 года. Общая стоимость проекта превысила 680 млн рублей, из них более 459 млн рублей – средства федерального бюджета», – рассказал Максим Решетников.

Как пояснил министр, средства были направлены на реконструкцию производственного здания, модернизацию котельной, приобретение высокотехнологичного оборудования, создание испытательной лаборатории, строительство объектов транспортной и инженерной инфраструктуры. Общая площадь введённого в эксплуатацию в 2021 году производственно-сервисного центра – 18 тыс. кв. м.

На созданных площадях уже работают резиденты-субъекты МСП. Предприятие «ТермоКомпонент» выпускает комплектующие для радиаторов отопления, используя собственную технологию повышения герметичности и надёжности сварных швов. Завод «Шафт Технолоджи» производит полиуретановые плиты для каркасно-панельных вентиляционных установок. Компания «Движимая недвижимость» изготавливает строительные материалы и планирует производство быстровозводимых модульных домов, не имеющих аналогов в России. Предприятие «Р-Принт» занимается в промышленном технопарке полиграфической деятельностью, а «ПСЦ Техформ» исполняет роль производственно-сервисного оператора – осуществляет упаковку, хранение и доставку производимых товаров, что снижает издержки резидентов на складирование и логистику до 15%.

На данный момент наполненность полезных площадей технопарка составляет 97,3%. По итогам 2021 года объём налоговых отчислений предприятий-резидентов, являющихся субъектами МСП, составил 219,89 млн рублей. Внебюджетные инвестиции в основной капитал этих компаний в прошлом году превысили 383 млн рублей, что в 3,6 раза больше плановых показателей.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», курируемый первым заместителем Председателя Правительства РФ Андреем Белоусовым, нацелен на поддержание бизнеса на всех этапах его развития.

https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_rf_i_vk_zapuskayut_programmu_podderzhki_predprinimateley_po_vsey_rossii.html

Минэкономразвития РФ и VK запускают программу поддержки предпринимателей по всеи России

Минэкономразвития РФ и VK запускают программу поддержки предпринимателей по всей России. Программа будет реализована в 84 регионах России по итогам успешного пилотного проекта в нескольких регионах. В центрах «Мой бизнес» предприниматели смогут удвоить рекламный бюджет на продвижение в соцсети «ВКонтакте». Также VK и центры «Мой бизнес» по всей стране будут помогать предпринимателям использовать цифровые инструменты для запуска и развития бизнеса в интернете.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Данная мера является одним из инструментов, реализуемых правительством для поддержки бизнеса в условиях действующих санкционных ограничений.

Одно из ключевых направлений партнёрства – увеличение цифровой грамотности предпринимателей и помощь в работе с технологическими инструментами для улучшения бизнес-показателей. Команда VK также поможет сотрудникам центров развивать экспертизу в работе с инструментами соцсети для бизнеса.

Заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова: «Министерство экономического развития и структура поддержки МСП чутко реагируют на запросы предпринимателей. Мы отмечаем большой рост пользователей в российских социальных сетях. Так, аудитория «ВКонтакте» по итогам первого квартала 2022 года составила 73,4 млн пользователей Рунета в месяц. Малый и средний бизнес ищет свою аудиторию и клиентов на этих площадках и усиливает на них свою работу. Поэтому мы предлагаем инструменты поддержки в этой сфере».

Подробнее о мерах поддержки и условиях программы предприниматели могут узнать в центрах «Мой бизнес» в своём регионе и на сайте: мойбизнес.рф.

https://www.economy.gov.ru/material/news/predpriyatiya_malogo_i_srednego_biznesa_aktivno_stanovyatsya_rezidentami_tehnoparka_vo_vladimirskoy_oblasti.html

СЕМЕЙСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ПРОЦВЕТАНИЯ

К концу XIX века купцы и промышленники были не только самым обеспеченным классом Российской империи. Это были смелые, талантливые, щедрые и изобретательные люди, меценаты и ценители искусства. Дела они вели, как правило, целыми семьями и из поколения в поколение, оставив глубокий благой след как в экономике, так и в культуре Отечества.

Бахрушины

Эта династия давным-давно стала именем нарицательным: купцы Бахрушины произошли из города Зарайска Рязанской губернии, где их род можно проследить по писцовым книгам с 1722 года. По профессии Бахрушины были прасолами: гоняли гуртом скот из Приволжья в большие города. Скот иногда не выдерживал тяжёлой дороги, с павших коров сдирали шкуры, везли в город и продавали кожевенным заводам. Так и началась история их собственного дела. Алексей Фёдорович Бахрушин перебрался в Москву из Зарайска в 30-х годах позапрошлого столетия. Семья переезжала на телегах, со всем скарбом, а младшего сына Александра, будущего почётного гражданина Москвы, везли в бельевой корзине. Алексей Фёдорович стал первым московским купцом Бахрушиным (в московское купечество он был занесён с 1835 года). Александр Алексеевич Бахрушин, тот самый почётный гражданин Москвы, был отцом известного городского деятеля Владимира Александровича, коллекционеров Сергея и Алексея Александровичей и дедом профессора Сергея Владимировича. Кстати, о коллекционерах: это известная страсть к «собирательству» была отличительной чертой рода Бахрушиных. Особенно стоит отметить коллекции Алексея Петровича и Алексея Александровича. Первый собирал русскую старину и главным образом книги. По духовному завещанию, библиотеку он оставил Румянцевскому музею, а фарфор и старинные вещи – историческому, где были две залы его имени. Про него говорили, что, несмотря на богатство и статус, он «ходит каждое воскресенье на Сухаревку». Но вряд ли его можно за это судить, ведь каждый коллекционер знает: самое приятное – самому разыскать подлинно ценную вещь. А Алексей Александрович был большим любителем театра, долгое время председательствовал в театральном обществе и был весьма популярен в театральных кругах. Поэтому Театральный музей стал единственным в мире богатейшим собранием всего, что имело какое-либо отношение к театру. И в Москве, и в Зарайске они были почётными гражданами города.

Современники писали: «Одной из самых крупных и богатых фирм в Москве считается Торговый дом братьев Бахрушиных. У них кожевенное и суконное дело. Владельцы – молодые ещё люди с высшим образованием, известные благотворители, жертвующие сотни тысяч. Дело своё они ведут хотя и «на новых началах» (пользуясь последними словами науки), но по старинным московским обычаям».

Щукины

Родоначальником этой одной из самых старых торговых фирм в Москве был Василий Петрович Щукин, уроженец города Боровска Калужской губернии. В конце 70-х годов XVIII века Василий Петрович учредил в Москве торговлю мануфактурным товаром и продолжал её в течение 50 лет. Его сын, Иван Васильевич, основал торговый дом «И. В. Щукин с сыновьями». Сыновья – это Николай, Пётр, Сергей и Дмитрий Ивановичи. Торговый дом вёл обширную торговлю: товары отправлялись во все уголки Центральной России, а также в Сибирь, на Кавказ, Урал, в Среднюю Азию и Персию. Со временем торговый дом стал продавать не только ситцы, платки, бельевые, одёжные товары и бумажные ткани, но и шерстяные, шёлковые и льняные изделия. Братья Щукины известны как большие ценители искусства. Николай Иванович был любителем старины: в его собрании находилось множество старинных рукописей, кружев, различных тканей. Для собранных предметов на Малой Грузинской он выстроил прекрасное здание в русском стиле. По завещанию, вся его коллекция вместе с домом поступила в собственность исторического музея.

Сергей Иванович Щукин занимает особое место среди русских самородков-коллекционеров. Шедевры всех корифеев французской живописи начала текущего столетия – Гогена, Ван Гога, Матисса, Ренуара, Сезанна, Моне, Дега – были в коллекции Щукина. Насмешки, неприятие, непонимание обществом работ того или иного мастера не имели для него ни малейшего значения. Часто Щукин покупал картины за гроши – не по своей скаредности и не из желания принизить художника, а просто потому, что они не продавались, даже цены на них не было. Ныне они составляют славу ГМИИ им. Пушкина.

Мамонтовы

Род Мамонтовых ведёт своё начало от звенигородского купца Ивана Мамонтова, о котором практически ничего не известно, разве что год рождения – 1730, да то, что у него был сын – Фёдор Иванович (1760 г.). Скорее всего, Иван Мамонтов занимался откупным промыслом и составил себе хорошее состояние, так что сыновья его были уже богатыми людьми. Можно догадываться о его благотворительной деятельности: памятник на его могиле в Звенигороде был поставлен благодарными жителями за услуги, оказанные им в 1812 году. У Фёдора Ивановича было три сына: Иван, Михаил и Николай. Михаил, видимо, не был женат, во всяком случае, потомства не оставил. Два других брата были родоначальниками двух ветвей почтенной и многочисленной мамонтовской семьи.

Братья Иван и Николай Фёдоровичи Мамонтовы приехали в Москву богатыми людьми. Происхождением их богатств был откупщицкий промысел, что сблизило их с небезызвестным Кокоревым. Поэтому при появлении их в Москве они сразу вошли в богатую купеческую среду. Николай Фёдорович купил большой и красивый дом с обширным садом на Разгуляе. К этому времени у него была большая семья. Мамонтовская молодёжь, дети Ивана Фёдоровича и Николая Фёдоровича, была хорошо образована и разнообразно одарена. Особенно выделялась природная музыкальность Саввы Мамонтова, что сыграло большую роль в его взрослой жизни. Савва Иванович выдвинет Шаляпина, сделает популярным Мусоргского, создаст в своём театре огромный успех опере Римского-Корсакова «Садко», будет не только меценатом, но и советчиком: артисты получали от него ценные указания по вопросам грима, жестов, костюма и даже пения. С именем Саввы Ивановича тесно связано одно из замечательных начинаний в области русского народного искусства: знаменитое Абрамцево. В новых руках усадьба возродилась и скоро стала одним из самых культурных уголков России.

А ещё Савва Иванович в 28-летнем возрасте, после смерти отца, стал членом правления Общества Московско-Ярославской железной дороги, а в 1872 году был избран его директором. Как владелец контрольного пакета акций, Савва имел право единолично принимать решения по ключевым вопросам развития компании. Так, именно он решил провести железнодорожную ветку от Ярославля до Костромы и Кинешмы. Мамонтовы прославились на самых разнообразных поприщах: и в области промышленной, и, пожалуй, в особенности в области искусства. Мамонтовская семья была очень велика, и представители второго поколения уже не были так богаты, как их родители, а в третьем раздробление средств пошло ещё дальше.

Рябушинские

Из Ребушинской слободы Пафнутьево-Боровского монастыря Калужской губернии в 1802 году в московское купечество «прибыл» Михаил Яковлев. Торговал он в Холщовом ряду Гостиного Двора. Но разорился во время Отечественной войны 1812 года, как и многие купцы. Возрождению его как предпринимателя способствовал переход в «раскол». В 1820 году основатель дела вступил в сообщество Рогожского кладбища – московской твердыни старообрядчества «поповщинского толка», к которому принадлежали богатейшие купеческие фамилии Первопрестольной. Михаил Яковлевич принимает фамилию Ребушинский (именно так она писалась тогда) в честь своей родной слободы и вступает в купечество. Торгует он теперь «бумажным товаром», заводит несколько ткацких мануфактур в Москве и Калужской губернии и оставляет детям капитал – более 2 млн рублей. Так суровый и истовый старообрядец, носивший простонародный кафтан и работавший в качестве «мастера» на своих мануфактурах, заложил основу для будущего процветания семейства.

Знакомый Рябушинских писал: «Меня всегда поражала одна особенность (пожалуй, характерная черта всей семьи) – это внутренняя семейная дисциплина. Не только в делах банковских, но и общественных каждому было отведено своё место по установленному рангу, и на первом месте был старший брат, с коим другие считались и в известном смысле подчинялись ему». Рябушинские были известными коллекционерами: иконы, картины, предметы искусства, фарфор, мебель... Неудивительно, что Николай Рябушинский (1877-1951 гг.) выбрал жизненным поприщем мир искусства. Экстравагантный любитель пожить на широкую ногу вошёл в историю русского искусства как редактор-издатель роскошного литературно-художественного альманаха «Золотое Руно», выходившего в 1906-1909 годах. Альманаху под флагом «чистого искусства» удалось собрать лучшие силы российского Серебряного века: это А. Блок, А. Белый, В. Брюсов; среди «искателей золотого руна» значились художники М. Добужинский, П. Кузнецов, Е. Лансере и многие другие. Сотрудничавший в журнале А. Бенуа оценивал его издателя как «фигуру любопытнейшую, не бездарную, во всяком случае – особенную».

Демидовы

Родоначальник династии купцов Демидовых Никита Демидович Антуфьев, более известный под фамилией Демидов (1656-1725 гг.), был тульским кузнецом и выдвинулся при Петре I, получив огромные земли на Урале для строительства металлургических заводов. Никита Демидович имел трёх сыновей: Акинфия, Григория и Никиту, между которыми и распределил все свои богатства. В знаменитых алтайских рудниках, обязанных своим открытием Акинфию Демидову, в 1736 году были найдены богатейшие по содержанию золота и серебра руды, самородное серебро и роговая серебряная руда. Его старший сын, Прокопий Акинфиевич, обращал мало внимания на управление своими заводами, которые и помимо его вмешательства приносили огромный доход. Он жил в Москве и удивлял горожан своими чудачествами и дорого стоившими затеями. Прокопий Демидов немало тратил и на благотворительность: 20 000 рублей – на учреждение при Петербургском воспитательном доме госпиталя для бедных родильниц, 20 000 рублей – Московскому университету на стипендии беднейшим студентам, 5000 рублей – главному народному училищу в Москве.

Алексей Харламов, портрет детей Павла Павловича Демидова (Авроры, Анатолия, Марии и Павла)

Третьяковы

Происходили они из старого, но небогатого купеческого рода. Елисей Мартынович Третьяков, прадед Сергея и Павла Михайловичей, прибыл в Москву из Малоярославца в 1774 году 70-летним стариком с женой и двумя сыновьями, Захаром и Осипом. В Малоярославце купеческий род Третьяковых существовал ещё с 1646 года. История рода Третьяковых, в сущности, сводится к жизнеописанию двух братьев – Павла и Сергея Михайловичей. При жизни их объединяли подлинная родственная любовь и дружба. После смерти они навсегда остались в памяти как создатели галереи имени братьев Третьяковых. Оба брата продолжали отцовское дело: сначала – торговое, потом – промышленное. Они были льнянщиками, а лён в России всегда почитался коренным русским товаром. Славянофильствующие экономисты (вроде Кокорева) восхваляли лён и противопоставляли его иноземному хлопку. Эта семья никогда не считалась одной из самых богатых, хотя их торговые и промышленные дела всегда шли успешно. На создание своей знаменитой галереи и собирание коллекции Павел Михайлович тратил огромные деньги – иногда в ущерб благосостоянию собственной семьи. Цитата: «С гидом и картой в руках, ревностно и тщательно, пересмотрел он почти все европейские музеи, переезжая из одной большой столицы в другую, из одного маленького итальянского, голландского и немецкого городка в другой. И сделался настоящим, глубоким и тонким знатоком живописи».

Солдатёнковы

Происходили из крестьян деревни Прокунино Коломенского уезда Московской губернии. Родоначальник рода Солдатёнковых, Егор Васильевич, значится в московском купечестве с 1797 года.

Но известной эта семья стала лишь в половине XIX века благодаря Кузьме Терентьевичу. Он снимал лавку в старом Гостином Дворе, торговал бумажной пряжей, занимался дисконтом. Впоследствии стал крупным пайщиком ряда мануфактур, банков и страховых обществ. У Кузьмы Солдатёнкова были большая библиотека и ценное собрание картин, которые он завещал московскому Румянцевскому музею. Это коллекция является одной из самых ранних по времени её составления и самых замечательных по превосходному и долгому существованию. Но главным вкладом Солдатёнкова в русскую культуру считается издательская деятельность. Его ближайшим сотрудником в этой области был известный в Москве городской деятель Митрофан Щепкин. Под руководством Щепкина было издано много выпусков, посвящённых классикам экономической науки, для чего были сделаны специальные переводы. Эта серия издания, носившая название Щепкинской библиотеки, была ценнейшим пособием для студентов.

Аполлинарий Горавский, потрет Козьмы Терентьевича Солдатенкова

Абрикосовы

Родоначальником знаменитой династии кондитеров Абрикосовых был Степан Николаевич, крепостной крестьянин Пензенской губернии. Он так умело готовил варенье и мармелад, что скопил денег и в 1804 году выкупился на волю. А фамилию свою он получил в 1814 году за то, что лучше всех в Москве готовил пастилу из абрикосов.

Алексей Иванович, внук Степана, основал в Москве фабрику «Абрикосов и сыновья».

Из-за финансовых проблем разорившиеся родители устроили Алёшу в немецкую комиссионерскую контору немца Ивана Гофмана. У него Алексей был мальчиком на побегушках и копил деньги, откладывая их, чтобы открыть собственное дело. Началом предпринимательской деятельности Алексея Ивановича стала небольшая «конфектная» мастерская, которую он открыл в 1847 году на Варварке. По рекомендации Гофмана, Алексей Иванович впоследствии стал постоянным поставщиком кондитерских магазинов Т. Ф. Эйнема, что оказало большую помощь в развитии собственного дела. Да и со своей будущей женой Алексей Иванович познакомился в доме Гофманов. Ею стала дочь фабриканта Александра Мусатова – Аграфена. За долгую и счастливую жизнь в супружестве у Абрикосовых родилось 22 ребёнка!

Весной 1879 года в Сокольниках был приобретён участок в четыре гектара для строительства нового здания фабрики, и за шесть лет, к 1885 году, на Малой Красносельской улице выросли трёх- и четырёхэтажные корпуса из красного кирпича. Оснащение фабрики было исключительным: новое оборудование; провели газ, электричество; техника из Швеции и Англии; подведена отдельная ветка от Ярославской железной дороги. Фабрика Абрикосовых по праву считалась самым крупным кондитерским предприятием. Годовой оборот достигал 1 500 000 рублей, а доля продаж на рынках России составляла около 50%. На производстве было занято 600 человек. В Крыму, в Симферополе, вскоре открыли филиал товарищества. Разнообразие ассортимента и высокое качество продукции принесли фирме Абрикосовых победы на Всероссийских художественно-промышленных выставках в 1882 и 1896 годах. На упаковке абрикосовских сладостей одно за другим появляются два изображения герба Российской империи. В 1899 году Товариществу А. И. Абрикосова и сыновей, в третий раз победившему на Всероссийской художественно-промышленной выставке, присваивается почётное звание «Поставщик Двора Его Императорского Величества».

Когда супруги Абрикосовы праздновали золотую свадьбу, собралось 150 человек их прямых потомков и других родственников. Дети засыпали их цветами и преподнесли золотые венцы, украшенные бриллиантами, внуки подарили родословное древо, а правнуки – большую семейную фотографию. Ибо главным достижением их жизни было всё же семейное счастье.

Умер Алексей Иванович Абрикосов 31 января 1904 года. К концу своей 80-летней жизни он был действительным статским советником, кавалером многих императорских орденов, бессменным председателем совета одного из лучших в России коммерческих училищ – Московской практической академии коммерческих наук, бессменным председателем совета Московского учётного банка. До 1917-го его кондитерское дело успешно продолжали потомки, но после революции фабрика была национализирована. Вскоре ей было присвоено имя председателя Сокольнического райисполкома Петра Акимовича Бабаева. Однако ещё несколько лет на этикетках изделий после слов «Фабрика им. рабочего П. А. Бабаева» в скобках значилось: «быв. Абрикосова».

Источники:
https://russian7.ru/post/7-kupecheskix-rodov/
https://fishki.net/2587413-semejnoe-delo-abrikosovyh.html?utm_source=aab&sign=772414338617 65%2C880512920616314

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС В МИРОВОЙ ИСТОРИИ

По данным Европейской федерации семейного бизнеса, 65-80% всех компаний в странах Европы – семейные предприятия. В своих странах они создают до 50% рабочих мест для наёмных сотрудников. Семейный бизнес важен не только из-за серьёзного вклада в развитие экономики, но и из-за принципа стабильности – одного из краеугольных камней семейных предприятий.

Они создают такие непреходящие предпринимательские ценности, являясь примером полной ответственности за собственный бизнес и нацеленности на долгосрочную перспективу. Это «естественные инкубаторы» предпринимательской культуры, воспитывающие последующие поколения предпринимателей.

Представители этой бизнес-концепции считают, что нет более удачного и надёжного партнёра по бизнесу, чем родной человек. Великие бизнес-династии прошлого и настоящего сохранили своё влияние именно потому, что понимали это. Сегодня мы расскажем вам о бизнес-династиях, многие из которых веками держатся вместе, а на их плечах держится солидная часть мировой экономики.

РОКФЕЛЛЕРЫ

Эта династия давным-давно стала именем нарицательным – синонимом баснословного богатства, власти и влияния. Известными их сделал первый в человеческой истории долларовый миллиардер Джон Рокфеллер, основатель крупнейшей нефтяной компании начала XX столетия «Стандарт Ойл». В XX веке семья активно инвестировала в машиностроение, пищевую, страховую, банковскую и другие сферы.

Когда Рокфеллер-первый умер, вслед за ним в бизнес подтянулся Джон Рокфеллер-младший. А следом – пятёрка внуков, один из которых даже стал вице-президентом США.

В начале этого века число Рокфеллеров достигло двух сотен и продолжает умножаться. Их совокупное состояние превышает 10 млрд долларов, что обеспечивает им двадцатую строчку в рейтинге самых обеспеченных семей.

РОТШИЛЬДЫ

Дом Ротшильдов восходит корнями к середине XVIII столетия, а в начале XIX века император Австро-Венгрии дал им титул баронов, сделав обычных банкиров титулованной знатью. Уже тогда семья Ротшильдов принадлежала к числу богатейших на континенте.

А начиналось всё со скромного мальчишки Майера Ротшильда из Франкфурта-на-Майне, который создал собственный антикварный бизнес, открыв торговлю найденными на свалке и городских улицах монетами. Это дало возможность со временем основать меняльную лавку, а затем и банковское учреждение.

Его унаследовали пять сыновей, которые открыли филиалы в столицах Англии, Франции, Неаполитанского королевства, Австрии и Германской империи, где установили контроль над пятью банками.

В первом десятилетии XX столетия именно этот банковский синдикат основал Федеральную резервную систему на руинах прежней системы банков, которая способствовала контролю над выпуском доллара. На протяжении XX столетия Ротшильды и Рокфеллеры боролись за власть, а в 2013 году частично объединили свои капиталы через браки и финансовые сделки.

Как и их новые партнёры и давние конкуренты, они не относятся к числу самых обеспеченных, но сохраняют свою часть влияния, принимая участие в управлении центробанками и финансовыми организациями более чем в 40 государствах. Ротшильды занимаются меценатством и благотворительностью, преподносят в дар музеям предметы искусства и т. д.

УОЛТОНЫ

Основателем этого клана был первооткрыватель розничных сетей Walmart и Sam's Club Сэмюэл (Сэм) Уолтон. В XIX столетии он на протяжении нескольких лет занимал места в рейтинге богатейших американцев. В настоящий момент семейное состояние Уолтонов превышает 240 млрд долларов.

В 1962 году он открыл свой первый магазин «Волмарт» (Walmart) в штате Арканзас. Сегодня же под этим брендом работает крупнейший в мире ретейлер, чей объём ежегодных продаж превышает 514 млрд долларов. Общее количество магазинов – 11 тыс. шт.

По сути, Уолтон сумел совершить самую настоящую революцию в сфере розничной торговли. Чтобы избежать столкновения с серьёзными конкурентами, он предпочитал открывать свои точки в небольших городах, при этом стараясь представить покупателям максимально разнообразный и доступный по цене ассортимент товаров.

Сэм с семилетнего возраста ассистировал отцу в ведении бизнеса, затем занялся выращиванием голубей и кроликов для коммерческих целей. Потом настала очередь собственного магазина, быстро обратившегося в сеть розничных гипермаркетов. Первый миллиард Уолтон-старший заработал к 45 годам.

Сэмюэл умер в возрасте 74 лет в 1992 году. Порядка 54% доли в компании Walmart принадлежит его наследникам: Джиму, Элис, С. Робсону, Лукасу, Кристи Уолтон, Нэнси Уолтон-Лори и Энн Уолтон-Кронке.

АРНО

Семья Арно с полным правом считается самой богатой не только во Франции, но и во всей Европе. Ей принадлежит международная группа компаний LVMH (Louis Vuitton & Moët Hennessy). Основателем конгломерата роскоши является Бернар Арно. Свою деятельность в индустрии моды он начинал в середине XX века с покупки банкротившейся текстильной фабрики. Сегодня же в его собственности находятся дома моды Louis Vuitton, Dior, Givenchy, Selin, Lacroix, Kenzo, магазины Frank et Fils и Le Bon Marche, самый знаменитый виноградник Chateau d'Yquem с четырёхвековой историей. Арно также принадлежат фирма Guerlain, парфюмерные бутики Sefora, алкогольные марки Moët & Hennessy, Dom Perignon, Pommery, Veuve Clicquot, Krug.

При этом биография и личная жизнь Бернара Арно и его четырёх детей вызывают отчаяние даже у самых отъявленных папарацци, настолько здесь всё гладко и благопристойно. Несмотря на статус крупнейших фигур в мире высокой моды, часто поражающем публику пикантными историями, они не замечены ни в чём сколько-нибудь скандальном. Старшие дети руководят отдельными направлениями LVMH, младший пока ещё получает образование.

АМБАНИ

Индийская династия с 1957 года занимается деятельностью в сфере нефтепереработки. Ей принадлежит компания Reliance Industries (крупнейший холдинг Индии, который владеет предприятиями, занимающимися энергетикой, нефтехимией, текстилем, природными ресурсами, розничной торговлей и телекоммуникациями по всей стране). Её основатель Дхирубхай Амбани умер в 2002 году, не оставив завещания. После многочисленных споров семейный бизнес был разделён между его сыновьями, тогда как вдова полностью отошла от дел. Однако младший наследник, Анил Амбани, оказался крайне недальновидным бизнесменом. Из-за многочисленных долгов и неразумных сделок он чуть было не угодил в тюрьму. В итоге его старшему брату, Мукешу Амбани, пришлось улаживать многочисленные проблемы с деловыми партнёрами Анила, после чего братья окончательно прекратили общение.

БЕТТАНКУР

Мало кому известно имя самой богатой женщины мира – Франсуазы Беттанкур-Майерс. Её состояние исчисляется несколькими десятками миллиардов долларов. Свои капиталы она унаследовала после смерти матери, Лилиан Беттанкур, которой, в свою очередь, богатство досталось от отца – основателя L'Oreal Paris. Франсуаза владеет 33% крупнейшего производителя косметики в мире. Так же как и её блистательная мать, она имеет лишь одного ребёнка – сына, Николаса Майера. Он никак не участвует в управлении L'Oreal Paris, предпочитая заниматься не семейным бизнесом, а актёрской деятельностью.

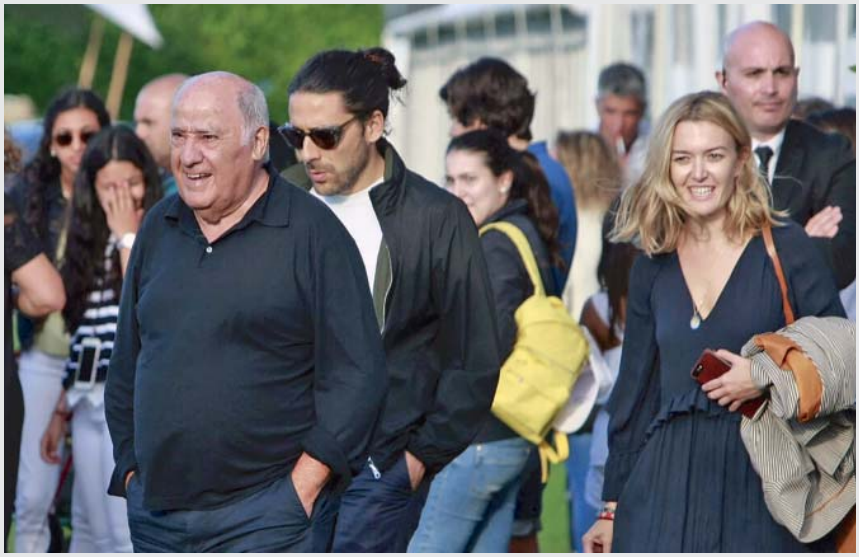
МАРС

Mars Inc. – не только одна из крупнейших продовольственных компаний в мире, но и самая закрытая для СМИ. На протяжении вот уже более ста лет компания остаётся исключительно семейным бизнесом, во главе которого находятся члены семьи Марс. Доходы династии исчисляются десятками миллиардов долларов в год, а в портфель активов входит несколько десятков известнейших брендов: кондитерские изделия, шоколад, продукты питания, жевательная резинка и корма для животных.

Основателем семейного бизнеса стал Франк Марс, дело которого продолжил его не менее известный сын, Форрест-старший. Акционерами Mars Inc. сегодня являются три внука основателя, личное состояние каждого из них превышает 10 млрд долларов. Все члены династии, несмотря на свой статус и огромные состояния, являются людьми непубличными. Тайной за семью печатями остаётся не только их личная жизнь, но и степень вовлечённости в дела семейного бизнеса.

ОРТЕГА

Семья Ортега является самой богатой в Испании. Основателем финансовой династии стал Амансио Ортега Гаона – бизнесмен, инвестор, модельер, основатель холдинга Inditex. В своё время он бросил школу в 13 лет, устроившись подмастерьем, а спустя всего лишь 30 лет вместе с первой супругой основал корпорацию Industria de Diseno Textil Sociedad Anonima (Inditex), которой сегодня принадлежат такие известные во всём мире бренды, как ZARA, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho и т. д. По оценкам экспертов, состояние семьи Ортега составляет 72 млрд долларов. Сам Амансио и его наследники активно инвестируют в банковскую деятельность, недвижимость, промышленность, социально-культурную сферу. Им также принадлежит доля в испанской футбольной лиге.



ВЕРТХАЙМЕР

В начале 20-х годов XX века Габриэль Шанель решила заняться выпуском своего легендарного парфюма Chanel № 5. На воплощение мечты в жизнь её подтолкнуло знакомство с братьями Пьером и Полем Вертхаймерами. Они предложили использовать для создания и массового выпуска ароматов производственные мощности завода Bourjois, руководителями которого являлись на тот момент.

Спустя несколько лет предприимчивыми братьями была создана компания Les Parfums Chanel, 70% которой принадлежало семейству Вертхаймеров. За несколько десятилетий сотрудничества отношения между легендарной Коко и бизнесменами проходили разные стадии, но в итоге они договорились о том, что мадемуазель творит, а братья решают все финансовые и организационные вопросы.

В 1971 году Шанель умерла, не оставив после себя наследников. В итоге все права на компанию перешли к её деловым партнёрам – Вертхаймерам. К тому моменту бизнесом управлял внук основателей Ален. Именно при нём Chanel получила всемирную известность, став самым дорогим fashion-брендом планеты. В портфель активов фирмы также входят такие марки, как Holland & Holland, Tanner Krolle, Eres. В совет директоров, помимо Алена, входит Жерар, его брат. Известно, что братья ведут непубличный и крайне закрытый образ жизни. Даже на модных показах Chanel они предпочитают занимать места в заднем ряду, избегая повышенного внимания прессы. При этом у Алена трое детей, у Жерара – двое, так что без наследников модная империя точно не останется.

ДЮМА

Без лишнего шума и помпы, трудясь не покладая рук, семья, стоящая за люксовым брендом Hermes, стала одной из богатейших в мире. Согласно официальным данным, история династии начинается в XIX веке, когда Тьерри Эрмес решил заняться изготовлением снаряжения для верховой езды, предназначенного для аристократов. Известно, что в числе его постоянных клиентов значатся близкие родственники царской семьи Романовых. После смерти Эрмеса бизнес возглавили его зятья Робер Дюма, Эмиль Дюма и Жан-Рене Герран. Сегодня Аксель Дюма, их потомок, занимает должность председателя правления модного дома Hermes.

ВАН ДАММ, ДЕ СПЕЛЬБЕРХ, ДЕ МЕВИУС

Бельгийские семьи Де Спельберх и Де Мевиус объединились ещё в XIV столетии, впоследствии к ним присоединилась фамилия Ван Дамм. Совместными усилиями они сумели создать крупнейшую пивоваренную компанию мира Anheuser-Busch InBev. Предприятия бельгийского холдинга производят качественные пенные напитки под такими брендами, как Artois, Hoegaarden, Staropramen. На территории постсоветского пространства ему принадлежат марки «Сибирская корона» и «Клинское». Самые крупные пакеты акций Anheuser-Busch InBev сегодня принадлежат наследникам семей-основателей. Представители трёх влиятельных кланов также управляют семейными инвестиционными фондами Cogepa и Verlinvest.

ПОРШЕ

Порше – это выдающаяся во всех смыслах австро-немецкая семья промышленников, основателем которой стал пионер европейской автомобилестроительной отрасли Фердинанд Порше. В собственности членов династии находится крупнейший производитель ТС в мире – концерн Volkswagen Aktiengesellschaft. Под его контролем находятся многочисленные предприятия Volkswagen, Audi, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Porsche, Seat, Skoda, мотоциклов Ducati, грузовиков MAN, Scania.

БЁРИНГЕР

Семейство Бёрингер сделало себе имя и заработало миллиардное состояние благодаря фармацевтической компании Boehringer Ingelheim. Недавно семейный бизнес влиятельной династии отпраздновал свой 135-летний юбилей. Известно, что свою историю бренд ведёт с 1885 года, после того как Альберт Бёрингер купил в Ингельхайме небольшую фабрику, производящую тартар, используемый в разрыхлителе текста. С июля 2016 года компанией руководит правнук Альберта – Кристин Бёрингер. В своих многочисленных интервью он неоднократно отмечал, что его семье неинтересны краткосрочные финансовые достижения. Для Кристина главное – это передать семейное предприятие в том же состоянии, в котором оно находится сегодня.

КАМПРАД

Ингвар Кампрад, основавший «Икеа», вырос, продавая карандаши в шведских деревнях, а к моменту своей смерти по богатству был восьмым человеком в мире. Три его сына – Питер, Йонас и Матиас – входят в состав совета директоров ГК Ikano Group. Сегодня холдинг, принадлежащий Кампрадам, представляет собой многомиллиардную глобальную компанию, в которой трудится свыше 208 тыс. человек по всему миру. Помимо супермаркетов и гипермаркетов «Икеа», семье принадлежат многочисленные фирмы, специализирующиеся на сделках с недвижимостью, на страховании. В ГК также входит Ikano Bank, реализующий широкий перечень финансовых услуг (кредитные займы, сберегательные счета и т. д.) не только для розничных, но и для корпоративных клиентов: IKEA, Volkswagen, Audi, Lindex, Hemtex, Skoda, Shell. Братья Кампрады известны своим демократичным отношением к подчинённым и просто феноменальным трудолюбием.

Источники:
https://zen.yandex.ru/media/smapse/samye-vliiatelnye-dinastii-na-planete-7-legendarnyh-familii-626a973475fb087ef3310c33?&
https://lindeal.com/trends/top-15-samykh-bogatykh-i-znamenitykh-semej-v-mire-kto-i-na-chyom-sdelal-svoj-biznes

Основатель бренда «Риона»
Юлия Петрова

FASHION-ИНДУСТРИЯ КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

Одежда бренда «Риона»

Бизнес в индустрии моды отличается высокой конкурентностью и постоянным развитием. В этом сегменте очень важно быть в тренде и обладать чувством стиля. Создатели бренда Riona уверены, что успех их компании основан на том, что они всегда действуют на опережение, умеют удивлять покупателей и создавать хорошее настроение. Семейный бизнес компании Riona на протяжении многих лет строят Юлия Петрова и её дочь, которые тонко чувствуют всё, что происходит в современном мире, и отражают своё видение в одежде. Подробнее о семейном бизнесе в fashion-индустрии рассказала автор собственной линейки одежды, основатель бренда Riona Юлия Петрова.

– Семейный фактор является одним из важнейших при создании бизнеса. Успех вашей компании, вероятно, обусловлен и тем, что здесь работают сотрудники с большой самоотдачей, среди них – ваша дочь-дизайнер? Вы с самого начала предполагали, что этот бизнес будет семейным?

– Семья имеет огромное значение для развития бизнеса. Главное – с детства обнаружить способности ребёнка и дать ему навыки и умения, чтобы в дальнейшем можно было применить их в нужном направлении. Вот и моя мама, возможно, и не ставя такой цели, вырастила предпринимателя. В детстве я посещала множество кружков, училась в художественной и музыкальной школах. Позже мама решила, что мне неплохо было бы научиться шить, и в 15 лет я получила полноценное образование по профессии «портной верхней одежды».

Я продолжила обучение музыке, но в итоге всё сложилось в стройный ряд, все знания пригодились. Музыка – это умение чувствовать и улавливать настроение, художественное образование даёт возможность видеть нюансы и воплощать задуманное. Ну и конечно же, профессиональный портновский подход. Владение ремеслом позволяет иметь знание тонкостей в пошиве и обработке, понятия о качестве тканей. В свою очередь, я тоже старалась развивать в своих детях заложенные в них способности. Например, старшая дочь в детстве всё время рисовала и обладала огромной фантазией. Ей легко было учиться в художественной школе, и именно там её учительница когда-то сказала мне, что у неё большие перспективы и она будет мне надёжной помощницей. Тогда я удивилась, но всё так и вышло!

– Чем вы вдохновляетесь при создании новых коллекций?

– Создание новой коллекции основывается на многих факторах. Первый – это веяния времени и потребность в обновлении, когда ты позволяешь себе забыть о

Дизайнер Devon Blake

Одежда бренда «Риона»

том, что пользовалось спросом, и сделать что-то новое, соответствующее следующей тенденции. Второй – это материалы, которые уже созданы для производства, из них нужно создавать коллекции. Третий – это здравый смысл и желание достичь результата. То есть изготовление более функциональной и комфортной одежды, соответствующей потребностям людей и предвосхищающей их запросы.

– С какими тканями предпочитаете работать?

– В нашем арсенале лучшие материалы: плащевые, джинсовые, костюмные, трикотажные, рубашечные, пальтовые, спортивный трикотаж. Все они прошли тщательный отбор, и мы ручаемся за их качество и состав.

– Расскажите немного о производстве. Какие бывают сложности? Насколько важно иметь собственное производство?

– Со стороны, наверное, кажется, что когда начинаешь заниматься производством, то достаточно взять лекала, купить ткань и отдать партию на пошив. Сначала порой всё так и складывается. Но позже, когда возникает желание иметь ассортиментные линейки, появляется необходимость чаще менять дизайн и форму, и на этом этапе сталкиваешься с многочисленными трудностями. Выясняется, например, что для того, чтобы снизить риски, необходимо отшивать небольшие партии, а размещение таких небольших заказов не всегда возможно. Вообще, хочу сказать, что производственные вопросы имеют огромное значение, решение этих проблем на собственном производстве значительно проще. Интересно то, что, как порой бывает, собственное не значит более выгодное в денежном измерении. На деле иметь свою фабрику и отшивать на ней – в нашем случае дороже, чем на стороннем предприятии. С другой стороны, собственное производство позволяет снизить риски за счёт более частой сменяемости моделей, за счёт небольших бригад; можно выпускать сразу несколько вариантов из коллекции, тем самым с большей скоростью выпуская всё, что запланировано.

– Мода, как правило, меняется каждый сезон. Как вам удаётся следовать тенденциям? «Всегда в тренде» – это про ваш бренд?

– Если ты долгое время находишься в теме и подходишь к делу максимально серьёзно, не позволяя себе расслабляться, успокаиваться и повторяться, достигнув какой-то высоты, а также всё время пребываешь в поиске, сама собой возникает потребность в смене форм. Как известно, мода циклична. Важно только понимать, в каком цикле есть тенденция к тому, что скоро будет востребовано. Ещё в начале пути я заметила, что есть такие продвинутые компании, которые точно угадывают спрос и имеют смелость выпустить большое количество одинаковой продукции раньше, чем узнают, как это будет продаваться. Мне тоже всегда хотелось этому научиться. А потом, конечно, научить этому своих детей.

– Как бы вы охарактеризовали стиль одежды бренда Riona?

– Не хочу банальных определений вроде «модно», «стильно», «современно». К тому же в нашем деле все компании уверены, что производят одежду, которой подходят данные характеристики. Могу от себя сказать, что мне нравится попадать в тренды, действовать на опережение, удивлять, совмещать несовместимое, создавать своей одеждой хорошее настроение покупателям. И конечно, сочетать это с высокопрофессиональным пошивом и отличным качеством материалов.

– Кто ваши покупатели? Насколько активно продвигаете бренд на маркетплейсах? Все ли коллекции там представлены?

Олег Петров

Одежда бренда «Риона»

– Наше приоритетное направление на данный момент – молодёжная и подростковая одежда. Задумывая коллекции, мы стараемся угодить большой группе людей. Мы создаём как яркую, броскую, так и более классическую одежду. Наши промежуточные клиенты – это оптовые покупатели, которые имеют площади в торговых центрах. Нашу продукцию мы реализуем по предварительной предоплате, собирая заказы на выставке два раза в год, поэтому на маркетплейсы попадают лишь остатки коллекций – и то по истечении оговорённого с клиентами срока. Для интернет-торговли мы планируем выпускать отдельные коллекции и собираемся этим заняться в ближайшее время.

– Поменялась ли работа в условиях нового кризиса? Нет ли проблем с поставщиками? А в ваших поставках продукции акценты изменились?

– Пока всё стабильно: мы продолжаем работать по тем заказам, которые сделали клиенты ещё зимой.

– Расскажите о ваших творческих планах.

– В планах – заполнить те ниши, в которых нас ждут. Это и женские линейки, и изделия для младших школьников. Ввести в капсулы все слои одежды и, главное, делать это своевременно, в соответствии с предстоящим сезоном. Для этого важно понимать те сроки, которые закрывают потребности клиентов и наших конечных покупателей. Это серьёзная задача. И этому я обучаю тех, кто всегда рядом со мной: своих детей. А они, в свою очередь, всегда готовы прийти на помощь, каждый на своём участке: кто-то делает ролик, кто-то участвует в съёмках, кто-то подготавливает фото для прайса и отрисовывает модели. Ведь очень много рутинной и незаметной работы, делать которую очень важно. Тем более я постоянно усложняю задачи, ввожу новые правила, которые в дальнейшем дадут результат.

Когда дети видят, что им доверяют, и уверены, что всё происходящее не напрасно, у них возникает желание выполнять то, что намечено, и двигаться вперёд. Когда отрабатывается что-то новое, хочется, чтобы были эксперты, которые вовремя смогут сказать, нравится им изделие или нет, дать оценку тому, что получилось, желательно отражая мнение конечных покупателей, и при этом точно попасть в цель. И здесь мнение и вкус моих детей бывают незаменимы. Также очень важным считаю то, что мы производим одежду, которую готовы носить сами. Я и моя семья делаем это с огромным удовольствием. Интерес и желание работать в одной связке, внося собственное видение в то, за что несёшь ответственность, не пропадут даром. С таким подходом семейный бизнес всегда будет развиваться и процветать. Это уже доказано временем!

Подготовила Эльвина Аптреева

Юлия Петрова

FASHION INDUSTRY AS A FAMILY BUSINESS

Одежда бренда «Риона»

Business in the fashion industry is highly competitive and constantly developing. In this segment it is very important to be on trend and have a sense of style. The founders of Riona brand are sure that the success of their company is based on the fact that they are always ahead of the time, they know how to surprise customers and create a good mood. For many years the family business has been built by Yulia Petrova and her daughter, who have a keen sense of everything that is happening in the modern world and reflect their vision in clothes. The author of her own clothing line and the founder of Riona brand Yulia Petrova told us more about the family business in the fashion industry.

– ***Family factor is one of the most important in business creation. Perhaps the success of your company is also conditioned by the fact that here are the employees with a great self-sacrifice, your daughter – designer is among them? Did you assume from the beginning that this business would be a family one?***

– The family is very important to the development of the business. The main thing is to discover a child's abilities from a young age and give them skills so they can apply them in the right direction. So my mother, perhaps without having such a goal, raised an entrepreneur. As a child, I attended many classes and attended art and music schools. Later my mother decided that it would be good for me to learn to sew, and at the age of 15 I received a full-fledged education as an "outerwear tailor".

I continued to study music, but in the end everything came together in a line, all the knowledge came in handy. Music is the ability to feel and catch the mood, an art education gives you the ability to see the nuances and implement the ideas. And, of course, professional tailoring. Possession of craftsmanship allows you to have knowledge of the nuances of tailoring and processing, the concept of quality fabrics. In my turn, I also tried to develop my children's inherent abilities. For example, my eldest daughter always drew as a child and had a great imagination. It was easy for her to study at art school, and it was there that her teacher once told me that she had great prospects and would be a reliable assistant to me. I was surprised at the time but it happened!

Анна Петрова

Одежда бренда «Риона»

– ***What inspires you when you create new collections?***

– Creating a new collection is based on many factors. The first is the trends and the need for renewal when you allow yourself to forget what was in demand and make something new, following the next trend. The second is materials that have already been created for production, you have to create a collection out of them. The third is common sense and a desire to achieve results. That is to make more functional and comfortable clothes that meet people's needs and anticipate their requests.

– ***What fabrics do you prefer to work with?***

– We use the best materials: raincoats, jeans, suits, knitwear, shirts, coats, sports knitwear. All of them were carefully selected, and we vouch for their quality and composition.

– ***Tell us a little bit about manufacturing. What difficulties are there? How important is it to have your own production?***

Юлия Петрова

Одежда бренда «Риона»

– From the side, perhaps, it seems that when you start engaged in production, it is enough to take patterns, buy fabric and give a party for sewing. At first it sometimes works that way. But later, when the desire arises to have a range of lines, there is a need to change the design and shape more often, and at this stage you run into a lot of difficulties. It turns out, for example, that in order to reduce risks you have to sew small batches, and placing such small orders is not always possible. In general, I want to say that production issues are of great importance, solving these problems in-house is much easier. The interesting thing is that, as it sometimes happens, own does not mean more profitable in financial terms. In fact, having our own factory and sewing on it is, in our case, more expensive than an external company. On the other hand, own production allows you to reduce the risks due to a more frequent change of models, due to small crews, you can produce several versions of the collection, thereby with greater speed releasing all that is planned.

– Fashion tends to change every season. How do you manage to follow the trends? Is "always on-trend" about your brand?

– If you have been in the theme for a long time and take it as seriously as possible, not allowing yourself to relax, get complacent and repeat once you have reached some height, and you are always in search, the necessity to change forms arises all by itself. As you know, fashion is cyclical. It's only important to understand in which cycle there is a tendency towards what will soon be in demand. Even in the beginning of my career, I noticed that there are such advanced companies that accurately guess the demand and have the courage to release a large number of the same products before they know how it will sell. I've always wanted to learn that, too. And then, of course, to teach it to my children.

– How would you characterize the style of Riona brand clothing?

– I do not want banal definitions like "fashionable", "stylish", "modern". Besides, in our business all companies are sure that they make clothes which fit these characteristics. I can say for myself that I like to get into trends, to be ahead of the curve, to surprise, to combine the incompatible, to create a good mood for customers with my clothes. And of course, combine this with highly professional tailoring and excellent quality materials.

– Who are your customers? How actively do you promote your brand on marketplaces? Are all collections represented there?

– Our priority at the moment is youth and teenage clothing. When we design collections we try to satisfy a large group of people. We create both bright, catchy and more classic clothes. Our intermediate customers are wholesale buyers who have space in shopping malls. We sell our products on advance payment, collecting orders at an exhibition twice a year, so only remaining collections reach the marketplaces, and that after an agreed upon deadline. We are planning to produce separate collections for Internet trade and we are going to do it in the nearest future.

– Has work changed in the new crisis? Are there any problems with suppliers? Has anything changed in your product supply?

– So far everything is stable: we continue to work according to those orders, which were made by clients in winter.

– Tell us about your creative plans.

– Our plans are to fill the niches where we are expected. These are both women's lines and products for elementary school children. Introduce all layers of clothing into the capsules and, most importantly, do it in a timely manner, in accordance with the upcoming season. To do this, it is important to understand the timing that closes the needs of customers and our end buyers. This is a serious task. And I teach this to those who are always near me: my children. And they, in their turn, are always ready to help, each in his area: someone makes a commercial, someone participates in shoots, someone prepares photos for the price list and draws models. After all, there's a lot of routine and inconspicuous work that is very important to do. Moreover, I am constantly complicating tasks, introducing new rules that will produce results in the future.

When children see that they are trusted and are confident that everything that is happening is not in vain, they have a desire to do what is planned and move forward. When working on something new, you want to have experts who are able to tell you if they like it or not, to evaluate it, preferably reflecting the opinion of the end customer, and to hit the target correctly. And this is where my children's opinions and taste are indispensable. I also think it's very important that we make clothes that we are ready to wear ourselves. My family and I do this with great pleasure. The interest and desire to work in tandem, bringing your own vision to what you are responsible for, will not go to waste. With this approach, the family business will always grow and thrive. It has already been proven by time!

Prepared by Elvina Aptreeva

Семейный бизнес – понятие, известное всем, хоть и не закреплённое на законодательном уровне. Такая модель управления организацией заслуживает особого внимания, ведь члены семьи не только обладают способностью влиять на бизнес-процессы и решения, но и готовы реализовывать планы при поддержке других родственников. Сегодня мы общаемся с Геннадием Коноплёвым, который рассказал нам об истории предприятия, превратившегося в большую группу компаний «Белый Раст».

ГК «Белый Раст»:

ИСТОРИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА, вошедшего в «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ»

– Геннадий Юрьевич, здравствуйте! Расскажите, пожалуйста, подробнее об истории ГК «Белый Раст». С чего она началась?

– У истоков создания компании стоят два брата: Евгений Ильич и Юрий Ильич Коноплёвы. В 2000-х годах они решили начать деятельность по строительству домов, производству строительных материалов и грузоперевозкам. Со временем к ним присоединился третий брат, Владимир Ильич Коноплёв. Фирма постепенно крепла, расширяя свои возможности. Шло время, подрастало следующее поколение Коноплёвых, и они приходили на предприятие. Произошло расширение на сопутствующие сферы деятельности: открыли производство поликарбоната, которое возглавила Екатерина Алексеевна Коноплёва. Построили бетонный завод, которым стал управлять сын Евгения Ильича, Сергей Коноплёв. Ещё позже появился асфальтовый завод, который возглавили Вячеслав Евгеньевич Коноплёв и я.

Сейчас наша группа компаний состоит из нескольких производственных бизнес-единиц: производство асфальтобетона, бетонный завод, производство поликарбоната, дорожное строительство. Каждую организацию возглавляет кто-то из членов нашей большой семьи.

Моя супруга, Юлия Сергеевна Коноплёва, тоже ведёт свой бизнес, но совсем другого, хотя и очень симпатичного направления: она – фотограф новорождённых (https://www.jkonphoto.ru/; https://vk.com/jkon.photo?ysclid=l2uft9bntw).

– Скажите, как происходит распределение ролей в вашем семейном бизнесе? На какие критерии и методы выбора вы полагаетесь?

– Мы всегда выбираем руководителя той или иной компании после семейного совета. Изначально предлагается открыть новое направление работы группы компаний, потом оно открывается, мы продвигаем его и оставляем «у руля» того, которому это больше всего интересно. По крайней мере, так назначались все руководители.

– А масштабировать бизнес ещё собираетесь?

– Вы имеете в виду, ожидаем ли мы прихода других родственников в группу компаний?

– Да…

– Знаете, АБЗ «Белый Раст» сейчас переживает эпоху процветания. Мы активно укладываем дороги и получаем всё новые заказы. Наши родственники участвуют в бизнес-процессах, но уже не на руководящих должностях. Члены семьи работают в отделе снабжения, отделе кадров и на других позициях. А будет ли расширяться группа компаний – время покажет!

– Существует распространённое мнение, что работать с родственниками – не самая лучшая идея… Не сложилось понимание с чужим человеком, и вы легко разошлись. А если это ваш родственник, рабочие неурядицы грозят перетечь в семейные… Как вы относитесь к таким убеждениям?

– К сожалению, нашему семейному бизнесу пришлось столкнуться с такой ситуацией. Между основателями нашей группы компаний, братьями Коноплёвыми, возникли разногласия, и мой отец вышел из бизнеса. Это было сделано именно для того, чтобы сохранить семейные отношения. И я считаю его поступок очень мудрым.

Эта история научила нас всех тонкостям ведения семейного бизнеса. Мы стараемся максимально поддерживать друг друга и сохраняем очень тёплые семейные отношения, что, к сожалению, сейчас редко встречается. Кстати, со временем братья помирились, но в семейный бизнес отец не вернулся. Его дело продолжил я.

– На семейных встречах рабочие дела обсуждаете или стараетесь избегать этих тем в такой обстановке?

– Стараемся говорить больше о личном, но ведь работа занимает 90% нашего времени. Не говорить о ней вовсе не получается. Вообще, у всех нас – дети, и мы часто обсуждаем тему их развития, вопросы передачи дел.

– Насколько демократично относитесь внутри семьи к этим вопросам? Ведь иногда нежелание детей идти «по стопам» вызывает почти личную обиду…

– У нашего семейного бизнеса богатая история, уже были ситуации, когда ближайшие родственники связывали свою карьеру с абсолютно другими сферами. Бывают случаи, когда детям пытаются навязать волю «клана». Однако у нас не так: мы пытаемся понять, чего хотят наши дети, и помочь реализовать их способности и таланты. Меня не расстроит, если мои дети не пойдут по моей профессиональной стезе.

У меня также есть родные брат и сестра, которые абсолютно не связаны со сферой строительства. Брат-юрист занимается вопросами банкротства предприятий. Сестра, Анастасия Коноплёва, стала очень творческой личностью. Она создаёт уникальные предметы интерьера и сувениры ручной работы. Активно продвигает свою продукцию на маркетплейсах (https://www.wildberries.ru/brands/monsterlev).

– Ранее вы участвовали в проекте «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ». Расскажите подробнее о своём участии.

– В проект ТПП РФ «100 Семейных компаний» мы попали случайно. Нам предложили принять участие, и мы решили подать заявку. А получилось – победили!

Подготовила Виктория Лукьянова

Belyy Rast Group:

THE STORY OF A FAMILY BUSINESS

included in the "100 Family Companies under the Patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation"

Family business – a concept known to all, though not enshrined in law. Such a model of organization management deserves special attention, because family members not only have the ability to influence business processes and decisions, but also are willing to implement plans with the support of other relatives. Today we are chatting with Gennady Konoplyov, who told us about the history of the company, which has grown into the large Belyy Rast group of companies.

– Gennady Yurievich, hello! Please tell us more about the history of Belyy Rast Group. How did it begin?

– At the origins of the company are two brothers: Evgeniy Ilyich and Yuriy Ilyich Konoplyovs. In the 2000s they decided to start house building, construction material production and trucking. As time passed, the third brother, Vladimir Ilyich Konoplyov, joined them. The firm gradually grew stronger, expanding its capabilities. As time passed, the next generation of Konoplyovs grew up, and they came to the company. There was an expansion into related areas of activity: there was opened the polycarbonate production, which was headed by Ekaterina Konoplyova. They built a concrete plant, which began to manage the son of Eugene Ilyich, Sergey Konoplev. Even later there was an asphalt plant, which was headed by Vyacheslav Konoplyov and myself.

Now our group of companies consists of several production units: asphalt production, concrete plant, polycarbonate production, road construction. Each organization is headed by a member of our extended family.

My spouse, Yulia Sergeevna Konopleva, also runs her own business, but in quite a different, though very nice, direction: she is a newborn photographer (https://www.jkonphoto.ru/; https://vk.com/jkon.photo?ysclid=l2uft 9bntw).

– The family business implies not only opportunities, but also responsibility. How well did the skills and education you received match the competencies of running companies?

– When the children were growing up, their parents, the older Konoplyovs, had already seen what they had an aptitude for, what areas they could excel in, and what direction to teach them. So all of the relatives who joined our family business had the highest competencies in the right field.

– Tell me, how are the roles allocated in your family business? What criteria and methods of selection do you rely on?

– We always choose the head of this or that company after the family council. Initially it is proposed to open a new direction of the group of companies, then it is opened, we promote it and leave "at the helm" the one who is most interested in it. At least that is how all the executives were appointed.

– Are you still going to scale the business?

– You mean, do we expect other relatives to come into the group of companies?

– Yes…

– You know, Belyy Rast ABZ is going through an era of prosperity right now. We're actively paving roads and getting more and more orders. Our relatives are involved in the business processes, but no longer in management positions. Family members work in the supply department, personnel department and other positions. Time will tell if the Group of Companies will expand!

– There is a widespread belief that working with relatives is not the best idea… You don't get along with a stranger, and you are easily separated. And if it's your relative, work troubles threaten to spill over into family ones… How do you feel about such beliefs?

– Unfortunately, our family business has had to deal with this situation. There was a disagreement between the founders of our group of companies, the Konoplev brothers, and my father went out of business. This was done precisely to preserve the family relationship. I think this was a very wise thing to do.

This story has taught us all the intricacies of running a family business. We try to support each other to the maximum and maintain very warm family relationships, which, unfortunately, are now rare. By the way, over time, the brothers reconciled, but my father did not return to the family business. I continued his business.

– At family gatherings do you discuss business, or do you try to avoid such topics in such an environment?

– We try to talk more about personal things, but work takes up 90% of our time. But we can't not talk about it at all. In general, we all have children, and we often discuss the topic of their development, the transfer of cases.

– How democratic do you treat these issues within the family? After all, sometimes the reluctance of children to follow "in their footsteps" causes almost personal resentment…

– Our family business has a rich history, and there have been situations when our closest relatives have linked their careers to completely different fields. There are cases when people try to impose the will of the "clan" on children. That's not the case with us: we try to understand what our children want and help them realize their abilities and talents. It wouldn't upset me if my children didn't follow my professional path.

I also have a brother and sister who are completely unrelated to the construction industry. My brother, a lawyer, is in business bankruptcy. My sister, Anastasia Konopleva, has become a very creative person. She creates unique handmade interior items and souvenirs. She actively promotes her products on marketplaces (https://www.wildberries.ru/brands/monsterlev).

– Previously you participated in the project "100 family companies under the patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation". Can you tell us more about your participation?

– We got into the Chamber of Commerce and Industry's "100 Family Companies" project by chance. We were invited to take part, so we decided to apply. And we did – we won!

In addition to the colorful event, award ceremony and new useful acquaintances, we are still being helped. For example, we created a special chat room, where we have forums with useful information, including on measures to support business during the crisis, on business tools and much more.

Prepared by Victoria Lukyanova

Говорят, что каждый человек родом из детства, также верно и то, что истоки наших личностей, всех наших качеств, положительных и не очень, скрыты в семье. И чтобы понять себя, надо иной раз присмотреться к истории собственного рода. Вот и бизнес порой «растёт» из семьи; по статистике, именно семейный бизнес наиболее устойчив ко всем внешним невзгодам и неурядицам. А если он ещё и направлен на гармонизацию отношений в семьях, на развитие подрастающего поколения – такой бизнес просто обречён на успех! Что и демонстрирует наглядно семейный акваклуб SWIMMER из подмосковного города Чехова. Подробностями с нами поделилась его руководитель Светлана Кудряшова.

СЕМЕЙНЫЙ АКВАКЛУБ SWIMMER: БИЗНЕС, ВЫРОСШИЙ ИЗ СЕМЬИ И СЛУЖАЩИЙ СЕМЬЕ

– Светлана, семейный акваклуб SWIMMER – семейное предприятие, как можно догадаться уже по названию. А из кого состоит ваша семья? Как начинался ваш бизнес? Каковы обязанности и «сферы влияния» членов семьи в нём?

– Наша семья состоит из трёх человек и маленькой собачки. С мужем мы вместе разменяли третье десятилетие: в этом году нашему браку исполнится 21 год. И всё это время мой муж, Сергей Миряшкин, является опорой и поддержкой для меня. Как любые любящие родители, мы хотим, чтобы наш сын Константин развивался разносторонне, и хорошо понимаем подобное желание других родителей. И поэтому в нашем акваклубе развивается много направлений: от занятий в бассейне до различных направлений по раннему развитию детей, их творческих, интеллектуальных и физических данных. Я отвечаю за результаты детей, маркетинг, атмосферу акваклуба, а Сергей – за финансовую часть, менеджмент и IT-структуру.

– Как на основе вашей семьи родился бизнес и почему именно такой?

– С 2008 по 2015 год я проработала в фитнес-индустрии в Москве, а в 2016 году родился наш сын. Мы – жители Московской области. За семь лет я стала востребованным специалистом в сфере раннего развития детей в таких областях, как плавание с рождения и детский массаж. И конечно, хотела применить накопленные знания на благо и развитие своего ребёнка. Но, как оказалось, данное направление мало было развито в Подмосковье. Здесь практически не было мест, куда можно прийти поплавать с грудным ребёнком. Вот мы и решили создать семейный акваклуб SWIMMER – место, в котором удобно и комфортно развивать детей с рождения до чемпионства!

– Какие принципы вы считаете главными в семейной жизни, а какие – в бизнесе? В чём, на ваш взгляд, преимущество такой формы, как семейный бизнес? Есть ли у него перспективы в России?

– В семейной жизни важны поддержка друг друга и доверие. А в бизнесе – умение разделять зоны ответственности и видеть главную цель, к которой вы ведёте свой «бизнес-корабль», а также понимание, что деятельность должна приносить пользу обществу. Люди, связанные семейными узами, редко «подставляют» друг друга или вредят семейной компании, что выгодно отличает их от наёмных сотрудников. Ведь наёмные сотрудники могут сегодня работать на одну компанию, а завтра – на другую. А с родственниками придётся рвать кровные связи, и это совсем другая история. Конечно, перспективы развития у семейного бизнеса в России есть! Давайте вспомним наших предков-крестьян в то далёкое время, когда вся семья работала в поле, ухаживала за скотом и потом за одним большим столом обедала! Когда все поколения семьи объединяет одна цель – это мощная энергия и взаимопомощь! Я это знаю по собственному опыту: у моей бабушки было шесть детей, и каждое лето мы собирались всей большой семьёй у неё в доме. В родном доме, где тебя поругают за шалости, направят мысли в правильное русло и поддержат в трудное время!

ДЕТИ И ВОДА – ЛУЧШИЕ ДРУЗЬЯ!

– А каковы перспективы вашего семейного бизнеса: ближайшие и дальние?

– Наша главная цель – информировать как можно больше родителей о полезном воздействии водной среды на физическое, социальное и интеллектуальное развитие детей. И конечно, хочется открыть филиалы семейного акваклуба SWIMMER и в других городах России.

– Вы хотели бы, чтобы этот бизнес стал не только семейным, но и наследственным? К этому есть предпосылки?

– Конечно, хотели бы! Но до этого ещё далеко: наш сын только через год пойдёт в школу. Мы стараемся привить своему ребёнку любовь к плаванию и понятия об ответственности. Какую бы дорогу он ни выбрал впоследствии, эти качества ему пригодятся.

– Как бы вы сформулировали миссию вашей компании? Насколько удаётся ей следовать?

– Наша миссия – помощь семьям в воспитании здоровых и разносторонне развитых детей! Мы работаем для блага семьи. Дети – это наше будущее и перспектива развития нашей страны. В наш семейный акваклуб SWIMMER приводят своих детей на занятия представители разных слоёв населения: от заводских рабочих до спортсменов мирового уровня. Это подтверждает, что мы следуем своей миссии и развиваемся в правильном направлении.

FAMILY AQUA CLUB SWIMMER: A BUSINESS THAT GREW OUT OF A FAMILY FOR FAMILIES

They say that "every person comes from childhood" and it is also true that the origins of our personalities, all our qualities, positive and not so positive, are hidden in the family. And to understand ourselves, it is sometimes necessary to look at the history of our own family. Similarly, the business sometimes "grows" from the family, and according to statistics, it is the family business that is most resistant to all the external hardships and turmoil. And if it is also aimed at harmonizing relations in families and developing the younger generation, then such a business is destined for success! That is exactly what the Family Aqua Club SWIMMER from the town of Chekhov near Moscow demonstrates. The head Svetlana Kudryashova shared the details with us.

– ***Svetlana, Family Aqua Club SWIMMER is a family business, as you can guess from the name. Who is your family made up of? How did your business start? What are the responsibilities and "spheres of influence" of the family members in it?***

– Our family consists of three people and a little dog. With my husband, we are together in our third decade: this year our marriage will be 21 years old. And all this time my husband, Sergey Miryashkin, has been a pillar and support for me. As any loving parents we want our son Konstantin to develop in many ways, and we are well aware of this desire of other parents. And that's why our Aqua Club is developing many directions, from lessons in the pool to various directions for the early development of children, their creative, intellectual and physical abilities. I am responsible for children's results, marketing, atmosphere of Aqua Club, and Sergey is responsible for financial part, management and IT-structure.

– ***How was the business born based on your family, and why is it this way?***

– From 2008 to 2015 I worked in the fitness industry in Moscow, and in 2016 our son was born. We are residents of the Moscow region. In 7 years I became a sought-after specialist in early childhood development, in areas such as swimming from birth and baby massage. And of course, I wanted to apply the accumulated knowledge for the benefit and development of my child. But as it turned out, this area was little developed in the Moscow region. There were practically no places where you could come to swim with your baby. So we decided to create the Family Aqua Club SWIMMER, a place which would be convenient and comfortable for developing children from birth to championships!

– ***What principles do you consider as the most important in family life and in business? What, in your opinion, are the advantages over other forms of "family business"? Does it have any prospects in Russia?***

– In family life, it is important to support and trust each other. And in business, it is the ability to divide areas of responsibility and to see the main goal towards which you are leading your business ship, as well as the understanding that the activity must benefit society. People connected by family ties rarely "set each other up" or harm the family company, which distinguishes them from salaried employees. After all, salaried employees can work for one company today and another tomorrow. And with relatives, you have to sever blood ties, and that's a whole different story. Of course, there are prospects for the development of family businesses in Russia! Let's remember our peasant ancestors in the distant past when the whole family worked in the fields, took care of the cattle and then ate dinner at one big table! When all generations of the family are united by one goal, it is powerful energy and mutual help! I know this from my own experience: my grandmother had six children, and every summer we would gather as a family at her house. A home where you could be scolded for mischief, have your thoughts set in the right direction and be supported in times of need!

– ***What are the prospects for your family business, near and far?***

– Our main goal is to inform as many parents as possible about the beneficial effects of the aquatic environment on the physical, social and intellectual development of children. And of course we want to open branches of Family Aqua Club SWIMMER in other Russian cities.

– ***Would you like this business to be not only a family business, but also a hereditary one? Do you have prerequisites for that?***

– Of course we would! But we are not there yet: our son will go to school in a year. We are trying to instill in our child a love of swimming and a sense of responsibility. Whatever path he chooses later on, these qualities will be useful to him.

– ***How would you formulate your company's mission? How well do you follow it?***

– Our mission is to help families raise healthy and diversified children! We work for the good of the family. Children are our future and development prospects of our country. People from different social strata, from factory workers to world-class athletes, bring their children to our family aqua club SWIMMER. This confirms that we are following our mission and developing in the right direction.

ШКОЛА «ВЕКТОР»: СЕМЕЙНАЯ ДИНАСТИЯ ПЕДАГОГОВ

«Вектор» – одна из старейших частных школ Подмосковья, открывшая свои двери в 1997 году. Школа была создана единомышленниками, глубоко чтящими семейные ценности. С момента основания здесь не просто воспитывают образованных людей, но и передают подрастающему поколению семейные ценности, рассказывают о важности основного института общества, ведь именно семья является базой для сохранения традиций и преемственности поколений. Основная идея школы «Вектор» – непреложная ценность семьи. Об этом нам подробнее рассказал основатель и руководитель школы «Вектор» Денис Бикбаев.

– Денис Радиевич, вы решили продолжить семейную династию педагогов и своей работой утверждаете в людях столь важные семейные ценности. Да и педагоги «Вектора» приводят в вашу школу своих детей и внуков. Такое впечатление, что все в вашей школе живут одной большой дружной семьёй. Как вам удаётся на протяжении долгих лет сохранять крепкие отношения между сотрудниками и их семьями и передавать их новым поколениям?

– Школа «Вектор» – это большая дружная семья. На мой взгляд, нам удалось достичь этого за счёт выстраивания особой атмосферы в школе. Наши педагоги приводят сюда на обучение детей и внуков. В вопросах образования и воспитания детей мы всегда стараемся выстроить доверительные отношения с родителями, поэтому они к нам приводят потом и младших своих детей, советуют нашу школу родственникам, друзьям и знакомым.

– У вас обучаются только жители Мытищ? Или окрестных городов тоже?

– В основном это, конечно, мытищинцы, но также есть и ученики из Королёва, Щёлково, Пушкино, Москвы.

– Как вы думаете, образование – хорошая сфера для предпринимательской деятельности?

– На мой взгляд, образование – это не про предпринимательство, это про призвание. И главной целью этой деятельности ни в коем случае не должно быть приумножение прибыли любой ценой. Главное – это успехи учеников.

– А как поменялись ученики за эти 20 с лишним лет и какие они – современные дети? Многие ли демонстрируют тягу к знаниям? Как вы мотивируете детей, пока её не проявляющих, к обучению? Каким вы видите новое поколение? В чём его сильные и слабые стороны?

– За 20 лет у детей появилось больше возможностей для всестороннего развития. В школе множество талантливых детей, поэтому я в корне не согласен с бытующим мнением, что современное поколение «ни к чему не стремится».

Что касается мотивации детей к учёбе, во многом это зависит от уровня педагогических кадров. Учитель, особенно начальных классов, должен уметь заинтересовать детей, использовать различные приёмы для привлечения их внимания.

– Хочется подробнее узнать о том, какие методики у вас практикуются.

– В нашей школе используются как классические методы обучения в школе, так и такие методики, как проектная деятельность, кейс-стади, мозговой штурм, ролевые и деловые игры.

– Какие дополнительные занятия проводятся в школе? Какие существуют кружки, секции, творческие объединения?

– В нашей школе достаточно развитая система дополнительного образования, направленная на развитие как физических и творческих, так и интеллектуальных способностей учеников: обучение игре на фортепиано, хор, танцы, эстетическая гимнастика, рукоделие, живопись, шахматы, ментальная арифметика, юный химик, робототехника, журналистика, Юнармия, бассейн, а также индивидуальные занятия с тренером в тренажёрном зале.

– Расскажите о вашем педагогическом коллективе.

– Наш коллектив – это большая дружная семья, где опытные педагоги всегда готовы прийти на помощь молодым специалистам. У нас нет текучки кадров, имеются учителя, работающие с момента основания школы. И все без исключения наши специалисты готовы совершенствовать свои профессиональные компетенции, изучать новые методики и активно внедрять их в образовательный процесс.

– Вы отлично воплотили идею непрерывного образования, открыв детский садик при школе и предоставив детишкам возможность начать своё развитие в рамках вашего образовательного учреждения с малых лет. Расскажите подробнее о детсаде: какие методики у вас практикуются, какие занятия проводите с воспитанниками?

– В нашем детском саду педагоги активно занимаются развитием малышей в возрасте от двух лет, проводя занятия по лепке, рисованию, музыке, развитию речи и сенсорике, английскому языку, физической культуре, плаванию. В подготовительной группе деток активно готовят к учёбе в школе.

– Какие они – выпускники школы «Вектор»?

– Наши выпускники успешно строят карьеру в различных сферах, некоторые уже приводят своих детей в наш детский сад и школу.

– Как вы оцениваете пройденный школой путь? Что считаете её главными достижениями за эти годы?

– Я считаю, что мы можем гордиться проделанной работой, наше главное достижение – это успехи наших выпускников, сплочённый педагогический состав и стремление развиваться дальше.

– Денис Радиевич, каким вы видите личный вклад в успехи вашей школы?

– Я считаю, что мой основной вклад в успехи школы «Вектор» заключается в тщательном подборе команды педагогов и администрации школы, имеющих схожие со мной взгляды на развитие учебного заведения и помогающих мне реализовать все идеи на практике.

– Хотелось бы вам, чтобы ваши внуки продолжили семейное дело?

– Да, я думаю, об этом мечтает каждый предприниматель. Сейчас в нашем детском саду и школе учатся правнуки основателя нашей семейной династии, и мне хочется верить, что наша семейная компания только в начале своей истории!

Подготовила
Эльвина Аптреева

SCHOOL VECTOR – A FAMILY DYNASTY OF TEACHERS

Vector is one of the oldest private schools near Moscow, which opened its doors in 1997. The school was created by like-minded people, who deeply honor family values. Since its establishment the school does not just educate educated people, but imparts family values and tells about the importance of the main institution of the society. The family is the basis for preserving traditions and continuity of generations. The main idea of Vector School is the immutable value of the family. Denis Bikbaev, the founder and head of the Vector school, told us more about it.

– Denis Radievich, you have decided to continue the family dynasty of teachers, and your work affirms in people such important family values. Vector teachers also bring their children and grandchildren to your school. Do you get the impression that everyone in your school lives in one big happy family? How do you manage to maintain strong relationships between the staff and their families and pass them on to new generations over the years?

– The school Vector – this is a big friendly family. In my opinion, we were able to achieve this by building a special atmosphere in the school. Our teachers bring their children and grandchildren to the school. In matters of education and education of children, we always try to build a relationship of trust with the parents, so they then bring us and their younger children, recommend our school to relatives, friends and acquaintances.

– Do you have students only from Mytishchi, or from neighboring towns as well?

– Of course, most of them are Mytishchi residents, but there are also students from Korolev, Shchelkovo, Pushkino, from Mytishchi urban district.

– Do you think education is a good area for entrepreneurship?

– In my opinion, education – it is not about entrepreneurship, it – about vocation. And the main goal of this activity should by no means be to increase profits at any cost. The main thing is the success of the students.

– And how have students changed over the past 20 years, and what are they – today's children like? Do many of them demonstrate a thirst for knowledge? How do you motivate children who don't show it yet to learn? How do you see the new generation? What are their strengths and weaknesses?

– In 20 years, there are more opportunities for children to develop in all areas. There are many talented children at school, so I fundamentally disagree with the perception that the current generation doesn't aspire to anything.

As for children's motivation to learn, this largely depends on the level of teaching staff. The teacher, especially in elementary school, should be able to interest children, to use a variety of techniques to attract their attention.

– I want to know more about what methods you practice?

– At our school we use both classical methods of teaching at school, and such methods as project activity, case-study, brainstorming, role and business games.

– What additional classes are offered at school? What are the circles, sections, creative associations?

– In our school quite a well-developed system of additional education aimed at developing physical, creative, and intellectual abilities of the students: learning to play the piano, choir, dance, gymnastics, crafts, painting, chess, mental arithmetic, Young Chemist, robotics, journalism, Junior Army, swimming pool, as well as individual lessons with a trainer in the gym.

– Tell us about your teaching staff.

– We are a big friendly family where experienced teachers are always ready to help young professionals. There is no staff turnover, and there are teachers who have worked since the founding of the school. And all of our specialists without exception are ready to improve their professional competencies, learn new methods and actively implement them in the educational process.

– You did a great job of implementing the idea of ongoing education by opening a day care center attached to the school and giving kids a chance to start developing in your school at an early age. Tell us more about the kindergarten: what methods do you use, what kind of classes do you teach?

– In our kindergarten, teachers are actively engaged in the development of children at the age of two years, holding classes in modeling, drawing, music, speech and sensory development, the English language, physical education, swimming. In the preparatory group, children are actively prepared for school.

– What are they – graduates of Vector School?

– Our graduates successfully build a career in various spheres, some already bring their children to our kindergarten and school.

– How do you evaluate the path passed by the school? What do you consider its main achievements during these years?

– I believe that we can be proud of the work done, our main achievement is the success of our graduates, a cohesive teaching staff and the desire to develop further.

– Denis Radievich, how do you see your personal contribution to the success of your school?

– I believe that my main contribution to the success of Vector School is the careful selection of a team of teachers and school administrators who have similar views to my own on the development of the school and who help me put all my ideas into practice.

– Would you like your grandchildren to continue the family business?

– Yes: I think that's the dream of every entrepreneur. Now the great-grandsons of the founder of our family dynasty go to our kindergarten and school, and I want to believe that our family company is just at the beginning of its history!

Prepared
by Elvina Aptreeva

Ласточки – вестницы весны, тепла и обновления природы. Из года в год эти удивительные птички, пролетев тысячи километров, возвращаются с юга домой, к родным гнёздам. Их преданность отчему краю поражает воображение, а человек, как известно, склонен вдохновляться природой. Героиня нашего интервью тому подтверждение. Анастасия Кулыманова, очарованная привязанностью ласточек к родимым местам, назвала свой детский учебный центр «Ласточкино гнёздышко». Предпринимательница уверена, что дети, как птенцы, выращенные с любовью и окутанные заботой талантливых педагогов, обязательно сохранят верность родному образовательному учреждению и когда-нибудь вернутся сюда: кто-то – со своими детьми, а кто-то, может быть, и учителем…
О том, как создавалась АН ДОО «Ласточкино гнёздышко», о её специфике, развитии семейного образования и планах на будущее мы узнали из первых уст руководителя.

«Ласточкино гнёздышко»: СЮДА ХОЧЕТСЯ ВЕРНУТЬСЯ!

– Анастасия, расскажите, как давно существует образовательный центр «Ласточкино гнёздышко»? Какова история создания детского учреждения со столь милым названием?

– Восьмого июля 2020 года в двухэтажной квартире дома номер 4 по улице Молодёжной в городе Реутове я открыла двери своего первого частного детского сада. Причём оснащением данного помещения занималась не я, так как приобрела уже готовый бизнес незадолго до переезда из города Санкт-Петербурга в Московскую область.

Бизнес я приобретала в первую очередь не с целью зарабатывания денег, а движимая социальной миссией: создать комфортабельный детский сад для детей, чьи родители не могут позволить себе дорогостоящее частное образование. Наши цены значительно ниже тех, что предлагают другие частные сады.

По данному адресу мы работали в течение года, но стало ясно, что помещение для нас мало. К тому же к деятельности предприятия проявляло интерес местное Управление образования: его руководители сопутствовали моему продвижению по пути получения образовательной лицензии. Но, находясь в квартире жилого дома, получить лицензию достаточно сложно, поэтому было принято решение переехать в новое помещение. С тех пор мы находимся по адресу: г. Реутов, Садовый проезд, дом 6.

Здесь нам пришлось заниматься обустройством аудиторий с нуля: от небольшого ремонта зала в 90 кв. м до капитального ремонта второго крыла. Ремонт был закончен в феврале 2022 года, общая площадь детского центра – 231,3 кв. м. На данный момент мы находимся на заключительной стадии получения образовательной лицензии.

Наше название полностью себя оправдывает: подросшие в этих стенах детки возвращаются на дополнительные занятия. Также хочу отметить, что мы работаем над созданием системы непрерывного образования, то есть набираем первый класс начальной школы для детей тех родителей, кто осознанно выбрал семейный (домашний) тип обучения.

– Какими достоинствами обладает образовательный центр «Ласточкино гнёздышко»? Как складываются ваши отношения с конкурентами?

– Одним из достоинств центра я могу назвать малочисленные группы: у нас под контролем воспитателей находятся группы из 10-15 человек, в то время как в государственных дошкольных учреждениях в группе бывает и по 30 человек. Ещё одним весомым преимуществом «Ласточкиного гнёздышка» является умение педагогов вести диалог с родителями.

Доверие – основополагающая составляющая воспитания, поэтому родители, приводя своего ребёнка, должны верить нам всецело. Беседы начинаются с самого первого дня. Наша цель – укоренить в ребёнке правильные привычки: быть аккуратным, вежливым, старательным, дружелюбным, отзывчивым, самостоятельным. Для этого принципы воспитания в детском саду и дома должны совпадать. Если этого не случается, ребёнок теряется, ведь дома ему многое позволяется, а в детском саду он сталкивается с рамками и ограничениями, которые вызывают у него негативные эмоции. Во избежание подобных ситуаций педагоги и родители обязаны находиться в постоянном диалоге, слышать и понимать друг друга.

Каждый день мы даём рекомендации о том, как родителям вести себя с детьми: что позволять или на чём настаивать. Бывает, что сталкиваемся с непониманием, но мы в «Ласточкином гнёздышке» придерживаемся особой дисциплины и с теми, кто не согласен её поддерживать, вынуждены прощаться.

АН ДОО «Ласточкино гнездышко» – автономная некоммерческая дошкольная образовательная организация с государственной финансовой поддержкой, и остальные частные образовательные детские центры не являются для нас прямыми конкурентами. Наоборот, мы находимся с ними в дружественных, партнёрских отношениях, часто встречаемся, обмениваемся опытом, имеем общую клиентскую базу, рекомендуем друг друга. Для нас главное – не конкуренция, а возможности наших воспитанников на пути всестороннего развития.

– Расскажите о принципах, на которых строится ваш бизнес. Что делает его успешным?

– Мои принципы можно обозначить лозунгами: «Счастливы дети – счастливы родители!» или «Спокойны дети – спокойны родители!». При этом каждый вкладывает в эти фразы свой смысл: один родитель имеет одни поводы для опасения или радости, другой – другие. Наша задача – искоренять все эти страхи и приумножать радости и победы. По-моему, это является прямой обязанностью детского учреждения, выполнение которой и делает его успешным.

Мы намеренно не используем никакие маркетинговые ходы, чтобы привлекать к себе внимание. Просто работаем на совесть, именно это и ценят родители. Мне очень приятно, когда дети не хотят покидать стены нашего центра, когда говорят, что все выходные скучали без своих педагогов и друзей, когда могут оценить нашу обстановку и дружественную атмосферу. Можно ли назвать это успехом? Наверное, да.

– Поговорим об услугах, которые предлагает «Ласточкино гнёздышко». В каких направлениях вы работаете? Какова численность воспитанников вашего учебного центра?

– Наш центр работает как детский сад, досуговая организация и семейный класс или «Клуб любителей познавать новое».

В АН ДОО «Ласточкино гнёздышко» существует система абонементов, из них три основных: для ясельной, средней и старшей групп. Также в этом году, в связи с развитием семейного образования, мы ввели новый абонемент – школьный. Одним из преимуществ данной системы является то, что абонемент включает в себя все групповые занятия: творческие, логопедические, психологические, развивающие и прочие. Это очень удобно, так как, например, посещение логопеда и психолога никогда не бывает лишним. Наши специалисты наблюдают за поведением и развитием каждого воспитанника и вовремя оказывают содействие. Переход из одной группы в другую происходит после заключения психолога. Он делает ряд диагностик и выявляет возможность перераспределения детей. Численность воспитанников центра такова: ясельная и средняя группы – по 10 человек, старшая группа – пять человек. В настоящее время активно ведётся набор детей в семейный класс.

– По какой программе вы работаете?

– Учитывая то, что в скором времени у нас появится образовательная лицензия, мы будем работать по программе ФГОС. Моему коллективу очень импонирует программа «Вдохновение». Она основана на свободе выбора рода занятий и позволяет ребёнку развиваться в той области, которая ему в данный период наиболее интересна. Он может познавать мир через творчество или конструирование, физическую активность, игры. Очень многие ребята любят изучать новое через диафильмы. Инициатива и любознательность всегда нами поощряются. Находясь в коллективе, все детки так или иначе стремятся к пониманию материала, работа в команде их подстёгивает. Более того, данная программа предполагает, что именно дети в ней являются ведущими процесса, а воспитатели – лишь наблюдатели. Конечно, хорошо, когда и родители вместе с детьми проживают каждый их проект. Мы заранее уточняем у родителей их готовность к вовлечённости в процесс: нельзя забывать, что многие из них подолгу заняты на работе.

– Как вам удаётся сочетать несколько возрастных групп детей в одном центре?

– Помещение центра разбито на два крыла: для младшего и старшего возраста, никто никому не мешает заниматься. Но у нас есть также и классы общего пользования: спортивный зал, творческая мастерская, кабинет логопеда и психолога. Строго по расписанию дети перемещаются из одного помещения в другое.

Если говорить о малышах из ясельной группы, то они занимаются изолированно. Мы принимаем детей с годовалого

возраста. Посещение детского сада начинается для них с адаптационного периода, который проходит под чутким контролем психолога.

– Насколько популярно сегодня семейное образование?

– Семейное образование присутствовало во все времена. В дореволюционные годы оно считалось привилегией высшего класса, а в советское, наоборот, изгнанием для «плохишей», то есть детей, мешавших учебному процессу.

Нынешнее поколение родителей всё чаще выступает за получение качественных образовательных услуг, соответственно, число учеников в частных школах растёт. На сегодняшний день семейное образование выбирают те, кто заботится о будущем своих чад. Для них важно, чтобы ребёнок находился в комфортной для него атмосфере и углублённо изучал дисциплины.

К сожалению, государственные школы не могут предоставить подобную систему образования, они перегружены, большая численность учеников в классах не позволяет учителям уделять должное внимание каждому ученику, отчего страдает успеваемость.

АН ДОО «Ласточкино гнёздышко» год назад стала членом Ассоциации семейных школ РФ, мы активно пропагандируем домашнюю форму обучения детей и относимся к организации первого набора в наш семейный класс с полной ответственностью. В настоящий момент преподаватели центра занимаются изучением образовательных программ для школьников, наиболее приемлемой мы считаем классическую – «Школа России».

Если говорить об организации учебного процесса в семейном классе, то он возможен в двух форматах: первый – когда ребёнок прикрепляется к одной из школ, а на занятия приходит в частное учреждение, где его обучают и готовят к контрольным тестированиям. Затем он в сопровождении родителей сдаёт экзамены в государственной школе, чтобы подтвердить уровень своих знаний. Второй формат – почти такой же, только вместо того, чтобы сдавать экзамены в государственной школе, ученик проходит их в нашем центре под контролем того же учителя. Такой посредник взаимодействует с образовательными структурами и берёт на себя ответственность за своевременную сдачу экзаменов ученика. Это полностью освобождает родителей от участия в образовательном процессе.

– Велик ли ваш коллектив? Какие качества вы особенно цените в своих сотрудниках?

– Сейчас в нашем центре работают пять педагогов, но по мере развития планируем расширение штата. В сотрудниках я ценю открытость, инициативность, целеустремлённость, желание приносить пользу.

– Какие профессиональные планы вы строите на будущее? Какие цели ставите?

– Первая из целей – получение образовательной лицензии. А в будущем году мы планируем принять участие в федеральном конкурсе «25 детей»; и если удастся выиграть, то направим средства на организацию собственной кухни, так как проблема питания на данный момент стоит остро. Не все учреждения общепита готовы разрабатывать меню для детей-аллергиков, а таких ребятишек с каждым годом становится всё больше.

Есть и ещё несколько амбициозных планов: открыть филиал центра в городе Санкт-Петербурге, организовать свой детский лагерь и частный детский сад за рубежом. Но об этом я расскажу вам в следующем интервью!

Подготовила Дарья Бакарина

Lastochkino gnezdo:
YOU WOULD LIKE TO COME BACK HERE!

Swallows are the harbingers of spring, warmth and renewal of nature. Year after year, these amazing birds, having flown thousands of kilometers, return home from the south, to their home nests. Their devotion to their native land strikes the imagination, and humans are known to be prone to be inspired by nature. The heroine of our interview is the proof of that. Anastasia Kulimanova, fascinated by the swallows' attachment to their native places, named her children's training center Lastochkino gnezdo. The businesswoman is sure that children, like chicks raised with love and wrapped in the care of talented teachers, will definitely remain faithful to their native educational institution and return here one day, some with their children, and some, perhaps, as teachers…
We found out about how Lastochkino gnezdo preschool educational organization was created, its specifics, the development of family education and plans for the future from the head.

– Anastasia, tell us: how long has the educational center Lastochkino gnezdo existed? What is the history of the children's organization with such a cute name?

– On July 8, 2020, I opened my first private kindergarten in a two-story apartment in house number 4 on Molodezhnaya Street in Reutov. Moreover, I was not engaged in equipping the premises, as I had bought a ready-made business shortly before my move from St. Petersburg to the Moscow region.

First of all, I bought the business not for the purpose of making money, but with a social mission: to create a comfortable kindergarten for children whose parents cannot afford an expensive private education. Our prices are significantly lower than those offered by other private kindergartens.

We worked at this location for a year, but it became clear that the space was not enough for us. In addition to the local Office of Education showed interest in the activities of the company: its leaders accompanied me on my way to obtain an educational license. But it's quite difficult to get a license in an apartment building, so we decided to move to new premises. Since then, we are located at: Reutov, Sadovyi Proezd, 6.

Here we had to organize our classrooms from scratch – from small renovation of 90 sq. m. hall to major renovation of the second hall. The renovation was finished in February 2022, the total area of the Children's Center is 231.3 sq.m. At the moment we are in the final stages of obtaining an educational license.

Our name fully justifies itself: children who have grown up in these walls come back for more lessons. I would also like to note that we are working to create a system of continuing education, that is recruiting the first grade of elementary school for the children of those parents who have consciously chosen a family (home) type of education.

– What are the advantages of the educational center Lastochkino gnezdo? How are your relations with your competitors?

– I can call one of the advantages of the Centre small groups: we have groups of 10-15 people under the control of teachers, while in state pre-school establishments there may be as many as 30 people in a group. Another significant advantage of Lastochkino gnezdo is the teachers' ability to have a dialogue with the parents.

Trust is a fundamental component of upbringing, so parents, when they bring their child, must trust us wholeheartedly. Conversations begin from the very first day, our goal is to instill in the child the right habits: to be neat, polite, diligent, friendly, responsive, independent. To do this, the principles of education in kindergarten and at home must coincide. If it doesn't happen, the child gets lost, because at home he/she is

allowed a lot of things, and in kindergarten he/she faces restrictions and limitations, which causes him/her negative emotions. In order to avoid such situations, teachers and parents must be in constant dialogue, hear and understand each other.

Every day we give advice to parents about how to behave with their children: what to allow or what to insist on. Sometimes we encounter misunderstanding, but in Lastochkino gnezdo we have a special discipline, and we have to say goodbye to those who don't agree to maintain it.

Lastochkino gnezdo is an autonomous non-profit pre-school educational organization with state financial support, and other private educational children's centers are not direct competitors for us. On the contrary, we are in friendly, partner relations with them, we often meet, exchange experiences, have a common customer base, and recommend each other. The main thing for us is not competition, but opportunities for our students on the way to all-round development.

– Tell us about the principles on which your business is built. What makes it successful?

– My principles can be described by the following slogans: "Happy kids – happy parents!" or "Calm kids – calm parents!". Everyone puts their own meaning into these phrases: one parent has some reasons to be afraid or happy, while another has other reasons to be happy. Our job is to eradicate all of these fears and increase the joys and victories. In my opinion, this is a direct responsibility of the children's organization, the fulfillment of which makes it successful.

We don't intentionally use any marketing tricks to attract attention to ourselves. We just work well, which is what parents appreciate. I'm very pleased when children don't want to leave our center, when they say they missed their teachers and friends all weekend, when they can appreciate our environment and friendly atmosphere. Can we call it a success? Probably yes.

– Let's talk about the services that Lastochkino gnezdo offers. In what areas do you work? What is the number of students in your training center?

– Our center works as a kindergarten, a recreational organization and a family class, or a "club for people who like to learn new things". There is a system of subscriptions in the Children's Education Center Lastochkino gnezdo, of which there are three main: for the nursery, middle and older group. Also this year, in connection with the development of family education, we introduced a new subscription – a school subscription. One of the advantages of this system is that the subscription includes all group activities: creative, logopedic, psychological, developmental and others. This is very convenient, because, for example, visiting a logopedist and a psychologist is never superfluous. Our specialists monitor the behavior and development of each pupil and provide assistance in time. The transition from one group to another occurs after the conclusion of a psychologist. He makes a number of diagnoses and identifies the possibility of reassigning the children. The number of children in the center is as follows: nursery and secondary groups – 10 people per group, older group – 5 people. Children are currently being actively recruited into a family class.

– What program do you work with?

– Given that we will soon have an education license, we will work according to the Federal State Educational Standards. My staff is very impressed with the "Inspiration" Program. It's based on free choice of activities and allows the child to develop in the area that he or she is most interested in at the time. It can learn the world through creativity or construction, physical activity, and games. A lot of children like to learn new things through films. We always encourage initiative and curiosity. Being in a group, all children, one way or another, aspire to understanding of the material; teamwork spurs them on. Moreover, this program assumes that it is the children who lead the process, and the educators are only observers. Certainly, it is good when parents with children go through each of their projects. We check beforehand with the parents their readiness to be involved in the process; we must not forget that many of them are busy at work for long periods of time.

– How do you manage to combine several age groups of children in one center?

– The Center is divided into two sections: for younger and older children, so no one gets in the way. But we also have common rooms: a gym, a creative workshop, a logopedist's and a psychologist's office. Children are moved from one room to another on a strict schedule.

If we talk about babies in the nursery group, they study in isolation. We accept children from the age of one year. Visiting kindergarten begins for them with an adaptation period, which takes place under the control of a psychologist.

– How popular is family education today?

– Family education has existed at all times. In the pre-revolutionary years it was considered a privilege of the upper strata, and in the Soviet era, on the contrary, it was an exile for the "bad guys", meaning children who interfered with the educational process.

The current generation of parents is more and more likely to be in favor of quality educational services, accordingly, the number of students in private schools is growing. Today, family education is chosen by those who care about the future of their children. It is important for them to have a child in a comfortable atmosphere and study subjects in detail.

Unfortunately, state schools can not provide a similar system of education, they are overloaded, the large number of students in classes does not allow teachers to give due attention to each student, why suffers from academic performance.

Lastochkino gnezdo became a member of the Association of Family Schools of Russia a year ago, we actively promote home education for children and take full responsibility for organizing the first intake into our family class. At the moment teachers at the center are studying educational programs for schoolchildren, we consider the classical "School of Russia" program to be the most acceptable one.

If we talk about the organization of the educational process in a family class, it is possible in two formats: the first, when a child is attached to one of the schools, and for classes comes to a private institution where he is taught and prepared for control tests. Then he, accompanied by his parents, takes exams at a state school to confirm the level of his knowledge. The second format is almost the same, only instead of taking the exams at the state school, the student takes them at our center under the supervision of the same teacher. Such a mediator interacts with the educational structures and takes responsibility for the timely passing of the exams of the student. This completely relieves the parents from participating in the educational process.

– How many people are there in your team? What qualities do you especially appreciate in your employees?

– Right now there are five teachers at our center, but we plan to expand the staff as we grow. I appreciate openness, initiative, determination and desire to be helpful.

– What professional plans do you have for the future? What goals do you set?

– The first goal is to get an educational license. And next year we plan to take part in the federal competition "25 Children", and if we manage to win, we will allocate funds to organize our own kitchen, as the problem of nutrition at the moment is very serious. Not all public catering establishments are ready to develop menus for allergic children, and the number of such children is growing every year.

There are also a few more ambitious plans: to open a branch of the center in the city – St. Petersburg, to organize our own children's camp and a private kindergarten abroad. But I will tell you about it in the next interview!

Prepared by Daria Bakarina

«Швейная мастерская № 1» действует на рынке с 2005 года и изготавливает все виды интерьерного текстиля. На данный момент в составе компании работают три цеха: Наро-Фоминский, Обнинский и Московский. О том, как семейный союз основателя мастерской и профессионального бизнес-коуча укрепил позиции швейного предприятия и дал ему новый виток в развитии, нам рассказали супруги и владельцы компании Евгения и Дмитрий Кривошеевы.

Евгения Кривошеева, «Швейная мастерская № 1»: *«Благодаря участию мужа моё производство стало узнаваемым инновационным предприятием и лидером отрасли в России!»*

Евгения Кривошеева – руководитель и главный технолог «Швейной мастерской № 1», ведущий эксперт в области пошива штор, популярный участник телепроектов, автор курсов и семинаров для декораторов.

– Евгения, расскажите о раннем периоде вашей предпринимательской деятельности, о том, как строился ваш бизнес.

– Я родилась в Наро-Фоминске, градообразующим предприятием которого был шёлковый комбинат, все мои предки были так или иначе связаны с ткацким делом, и выбор профессии для меня был предопределён.

С юности я шила одежду, интересовалась модой, текстилем. «Швейную мастерскую № 1» основала в 2005 году, тогда я официально стала индивидуальным предпринимателем. В 2006 году впервые занялась пошивом штор и изделий для домашнего текстиля. Дмитрий на тот момент имел свой бизнес и был моим поставщиком. Через какое-то время наш профессиональный союз перерос в семейный.

Далее мне удалось открыть в городе три салона штор. Проект рос и был успешен, но со временем я поняла, что управление салонами – не совсем то, чем я хотела бы заниматься. Производственный процесс увлекал меня гораздо больше. Закрыв салоны, я углубилась в развитие швейного производства, организовала цех. До 2016 года предприятие развивалось в пределах нашего города, затем Дмитрий помог мне вывести компанию на новый уровень. Благодаря участию мужа моё производство стало узнаваемым инновационным предприятием и лидером отрасли в России!

– Дмитрий, расскажите о ваших профессиональных навыках и о том, как вы пришли в бизнес Евгении. Какие перспективы вы видели в развитии «Швейной мастерской № 1»?

– Предпринимательство было и остаётся естественным проявлением моей личности. Несмотря на то, что я всегда был занят своим производством, всё равно находил время для того, чтобы помогать другим в развитии бизнеса.

Дмитрий Кривошеев – предприниматель, бизнес-психолог, бизнес-коуч. Помогает предпринимателям и экспертам увеличить доходы через работу с мышлением и ограничивающими установками.

Основой и фундаментом профессиональной успешности считаю образование: я постоянно учусь, прохожу курсы повышения квалификации, у меня два высших образования, включая MBA.

В работе со «Швейной мастерской № 1» я реализовал весь свой профессиональный опыт, перенёс на это дело все знания и навыки, полученные за годы, и помог сделать из рядового ателье настоящее инновационное предприятие. В 2016 году Евгения предложила мне прийти в бизнес на полгода, чтобы наладить процессы, в итоге я задержался на пять лет. Так мы стали бизнес-партнёрами.

На первоначальном этапе определили три основополагающие вещи: общую цель, то есть то, что нас сближает, задачи и зоны ответственности. Исходя из сложившейся картинки, начали работу по совершенствованию «Швейной мастерской № 1».

– Какие инструменты/стратегии по продвижению уже семейного предприятия вы использовали? Какие цели вы ставите перед собой сегодня?

– Первое, что мы сделали, – загрузили производство, затем определили роль Евгении в бизнесе. Ранее она занимала место ремесленника, то есть находилась внутри команды, что не давало ей возможности развиваться как лидеру. Процесс трансформации мышления занял определённое время. Сейчас Евгения проявляет себя как руководитель, строит планы, реализует задуманное.

Следующим шагом на пути к развитию стал уход от локальной работы в окрестностях Наро-Фоминска к более широкой географии заказов. Мы начали работать удалённо. После стало ясно, что необходимо увеличивать производственные мощности. Встал вопрос об открытии новых цехов в других городах, решиться на этот шаг было сложно, но мы рискнули.

Ещё одним важным этапом в развитии стал переход на автоматизацию. Наше предприятие стало первым в России, приобретшим автоматическое оборудование по производству ручных складок для штор. Сегодня три наших цеха успешно работают и производят в год до 25 000 изделий по индивидуальному заказу. Конечно, у наших конкурентов есть цеха с большей производительностью, но на данный момент мы единственные, кто вышел на автоматизацию производственных процессов, что, несомненно, даёт нам право на лидерство.

Ближайшая цель – адаптировать приобретённый автомат для массового пошива изделий к индивидуальным заказам, тем самым повысить качество продукции, сократить сроки их изготовления и увеличить объём производства.

Мы строим смелые планы и считаем «Швейную мастерскую № 1» ярким примером семейного бизнеса, в рамках которого личные и бизнес-отношения, развиваясь параллельно, способствуют и личностному развитию каждого из членов семьи, и развитию компании, ею построенной.

Подготовила
Дарья Бакарина

Evgeniya Krivosheeva, Sewing Workshop № 1 :

"Thanks to my husband's participation, my production has become a recognizable, innovative enterprise and industry leader in Russia!"

Sewing Workshop № 1 has been operating on the market since 2005, making all kinds of interior textiles. Currently, the company has three workshops: Naro-Fominskiy, Obninskiy and Moskovskiy.
The wife and the owners of the company – Evgeniya and Dmitry Krivosheev – told us how the family union of the workshop founder and the professional business-coach strengthened the positions of the clothing manufacture and gave it a new turn in its development.

Evgeniya Krivosheeva is the head and chief technologist of Sewing Workshop № 1, a leading expert in curtain sewing, a popular participant of TV projects, author of courses and seminars for decorators.

Dmitry Krivosheev – entrepreneur, business psychologist and business coach. Helps entrepreneurs and experts to increase income through work with thinking and limiting attitudes.

– Evgeniya, tell us about the early period of your entrepreneurial activity, how your business was built.

– I was born in Naro-Fominsk, where the town was a silk mill, all my ancestors were somehow or other connected with weaving, so my choice of profession was predetermined.

From my youth, I sewed clothes and was interested in fashion and textiles. I started Sewing Workshop № 1 in 2005, and then I officially became an individual entrepreneur. In 2006 I started sewing curtains and home textile products for the first time. At that time Dmitry had his own business and was my vendor. After a while our professional alliance grew into a family business.

Then I managed to open three curtain salons in the city. The project grew and was successful, but with time I realized that managing the salons was not exactly what I wanted to do. The production process fascinated me much more. After closing the salons, I went deeper into the development of sewing production, organized a workshop. Until 2016 the company was developing within our city, then Dmitry helped me to take the company to the next level. Thanks to my husband's involvement, my production has become a recognizable, innovative enterprise and industry leader in Russia!

– Dmitry, tell us about your professional skills and how you came into Evgeniya's business. What perspectives did you see in the development of Sewing Workshop № 1?

– Entrepreneurship was and still is a natural manifestation of my personality. Even though I was always busy with my own production, I still found time to help others develop their businesses.

I consider education to be the basis and foundation of professional success: I'm constantly learning and taking advanced courses, I have two higher educations, including an MBA.

In working with Sewing Workshop № 1, I implemented all my professional experience, transferred to this business all the knowledge and skills gained over the years, and helped me to turn an ordinary atelier into a real innovative enterprise. In 2016, Evgeniya suggested that I come into the business for six months to set up processes, and I ended up staying for five years. So we became business partners.

At the initial stage, we identified three fundamental things: a common goal, that is, what brings us together, tasks and areas of responsibility. Based on this picture, we began work on improving Sewing Workshop № 1.

– What tools/strategies to promote an already family-owned business have you used? What goals do you have for yourself today?

– The first thing we did was to load up production, then we defined Evgeniya's role in the business. Previously she had occupied the place of a craftsman, that is, was within the team, which did not give her the opportunity to develop as a leader. The process of thought transformation took some time, now Evgeniya shows herself as a leader, making plans and implementing the plans.

The next step in her development was a move away from the local work in the vicinity of Naro-Fominsk to a wider geography of orders. We began to work remotely. After that it became clear that it was necessary to increase production capacity. There was a question of opening new workshops in other cities, it was difficult to decide on this step, but we took a risk.

Another important stage in the development was the transition to automation. Our company was the first in Russia to acquire automatic equipment for the production of hand folds for curtains. Today our three workshops are successfully operating and produce up to 25,000 custom-made items a year. Of course our competitors have shops with higher capacity, but at the moment we are the only company that started to automate production processes which gives us the right to be the leader.

The immediate goal is to adapt the purchased automatic machine for mass sewing of articles to individual orders, thereby improving the quality of products, reducing production time and increasing production volume.

We are making ambitious plans and consider Sewing Workshop № 1 as a good example of family business, where personal and business relationships, developing in parallel, contribute to the personal development of each family member and the company, which it has built.

Prepared by Daria Bakarina

КЕРАМИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ЗАВАЦКИХ: ТРАДИЦИИ И ТВОРЧЕСТВО НА ОДНОМ ГОНЧАРНОМ КРУГЕ

Горшки из Коломны всегда славились своим качеством. Даже поговорка такая существовала: «Крепок, как коломенский горшок!»

Гончарное ремесло долгое время было здесь важным и почётным промыслом, которым могли заниматься только настоящие мастера. Оно постоянно совершенствовалось и развивалось. Невозможно представить себе, чтобы этот вид древнего искусства мог навсегда исчезнуть. Сегодня наблюдается всплеск интереса к работе с глиной, ведь новое – это хорошо забытое старое. Для одних гончарное дело – способ релаксации, для других – творческое самовыражение.

Истинными хранителями традиций по праву можно назвать семью Завацких, которые в своём творчестве продолжают традиции ушедших эпох. Их увлечение лепкой из глины привело к открытию собственной гончарной мастерской. Анастасия и Константин Завацкие самозабвенно отдают себя любимому гончарному делу. История этой семьи показывает, что воплотить любые мечты в жизнь возможно при упорстве, трудолюбии и постоянной мотивации на успех. Вот уже несколько лет в Коломне действует гончарная школа, которой заведует сын Завацких – Алексей, унаследовавший семейное дело. Об этом волшебном месте мы и расскажем...

В историческом городе Коломне, на знаменитой Патефонке расположилась мастерская керамики. Здесь Завацкие производят коллекционную керамическую посуду. В ассортименте – тарелки, вазы, подсвечники и многое другое. Каждый предмет обладает уникальной формой и фактурой, а их дизайн покоряет сердца покупателей.

В гончарной мастерской семья проводит увлекательные и познавательные мастер-классы. Занятия проходят здесь в различных форматах: семейном, групповом, индивидуальном. В руках учеников глина превращается в настоящие шедевры. Изделия, сделанные с душой, несомненно, будут радовать их создателей и тех, кому будут подарены, ещё долгие годы.

Занятие гончарным ремеслом – незабываемый процесс, приносящий массу удовольствия. Создать уникальную авторскую работу может любой желающий, от новичка до человека, давно увлечённого этим творчеством.

Сегодня Завацкие отлаживают производственные процессы по изготовлению посуды из фарфора, заинтересованы авторской керамикой в современном дизайне интерьеров. Работа в их мастерской кипит: команда активно готовится к участию в международных художественных выставках, разрабатывает интересные проекты.

Наряду с ведением гончарного дела, Завацкие занимаются сельскохозяйственной деятельностью. В своём питомнике SilveryRiver они разводят белых и цветных ангорских коз. Эту породу выбрали неслучайно, ведь она отличается от других блестящей и мягкой, словно шёлк, шерстью, которая практически не изнашивается. Изделия из неё отлично согревают в русские морозы. От своих коз семья получает сырьё для пряжи, которая даёт превосходный материал для изготовления шерстяных изделий.

У Завацких большие планы и смелые мечты. Их главная цель – приобщение людей к народным традициям и ремеслу.

Приехав в Коломну, загляните в это уникальное, присущее только этому городу место. В гончарной школе Завацких вы окунётесь в атмосферу искусства и освоите новое хобби.

Подготовила
Эльвина Аптреева

ZAVATSKY POTTERY WORKSHOP: TRADITION AND CREATIVITY ON ONE POTTER'S WHEEL

Pots from Kolomna have always been famous for their quality. There was even a saying: "Strong as a Kolomna pot!" Pottery has been an important and honorable trade, which only true masters could be engaged in for a long time. It was constantly improved and developed. It is inconceivable that this ancient art form could disappear forever. Today there is a surge of interest in working with clay, because new is well forgotten old. For someone pottery is a way to relax, for others it's a way to express themselves creatively.

The Zavatsky family can be called the true keepers of traditions, and in their work they continue the traditions of bygone eras. Their passion for clay sculpting led to the opening of their own pottery workshop. Anastasia and Konstantin Zavatsky devote themselves to their favorite pottery. The history of this family shows that it is possible to make any dreams come true with persistence, hard work and constant motivation to succeed. For several years in Kolomna operates a pottery school, which is headed by the son of Zavatsky - Alexei, who inherited the family business. today we will tell you about this magical place.

In the historic city of Kolomna, on the famous Patefonka located ceramics workshop. Here the Zavatsky's produce collectible ceramic tableware. The range includes plates, vases, candlesticks and many other things. Each object has a unique shape and texture, and their design captures the hearts of customers.

In a pottery workshop the family holds exciting and informative workshops. Classes are held here in different formats: family, group and individual. In the hands of students clay turns into true masterpieces. Products made with heart, will certainly delight their creators and those to whom they will be presented, for many years to come.

Making pottery is an unforgettable process, bringing lots of fun. Anyone can create a unique work of authorship, from a beginner to a person who has long been fond of this art.

Today the Zavatsky's are fine-tuning production processes for porcelain tableware and are interested in author's ceramics in modern interior design. The work in their workshop is going on continuously: the team is actively preparing to participate in international art exhibitions, developing interesting projects.

Along with conducting pottery, the Zavatsky's are engaged in agricultural activities. They breed white and colored Angora goats in their SilveryRiver nursery. It is not a coincidence that they have chosen this breed, as it is distinguished from others by its wool which is as soft as silk and shiny and has almost no wear and tear. Products made of it are perfectly warm in Russian frosts. The family gets raw material for yarn from their goats, which gives excellent material for making woolen goods.

The Zavatskys have big plans and bold dreams. Their main goal is to introduce people to folk traditions and crafts.

When you come to Kolomna, take a look at this unique, inherent only in this city. In the Zavatsky pottery school you can plunge into the atmosphere of art and learn a new hobby.

Prepared by Elvina Aptreeva

Говорят, что счастье – это когда утром с радостью идёшь на работу, а вечером с не меньшей радостью – домой, к семье. А что если семья и работа – это, как говорят в рекламе, «два в одном»? Поговорим об этом с экспертом, точнее – с генеральным директором ООО «Финэксперт» ЕЛЕНОЙ ТЕЛЕНОВОЙ.

«В ШЕСТЬ ЧАСОВ ВЕЧЕРА, ПОСЛЕ БИЗНЕСА»

– Елена Анатольевна, наш журнал посвящён семейному бизнесу. Перед тем как говорить о его плюсах и возможных минусах, давайте познакомимся с вашей семьёй и вашей компанией. Насколько совпадает их состав? Кто из членов вашей семьи участвует в работе «Финэксперта» и каким образом?

– В моей компании нас двое: мой муж и я.

– Но, насколько мне известно, компания у вас не единственная. Есть ещё и «Золотой телец»?

– Да, но «Золотой телец» – это компания моего мужа.

– То есть вы помогаете ему там, а он вам помогает здесь?

– Да, у нас две компании. Мы посчитали, что так будет лучше. В жизни, как известно, бывает всякое, и таким образом мы делим риски между собой. Я налоговый консультант и профессиональный бухгалтер, мой муж отвечает за IT-составляющую и юридическое сопровождение. В плане регистрации, ликвидации бизнеса. Он помогает мне в работе с электронно-цифровыми ключами, открытием счетов, кредитованием моих клиентов, а я помогаю ему в части налогового консалтинга и бухгалтерии.

– Довольно много людей разделяют мнение, что мужу и жене работать вместе противопоказано. Что в этом случае или дом превращается в офис, или офис – в кухню. Как вы смотрите на эту сторону взаимоотношений – семейных и, скажем так, «производственных»? Не возникает ли у вас в семье проблем из-за того, что вы «всё время на работе»?..

– Когда мы только открывали свой бизнес, то на него, что вполне естественно, уходило очень много энергии, сил, времени. И это понятно: надо было всё «поставить на рельсы», и за рекламой следить, и за продажами, и за обслуживанием – за «всем-всем-всем» сразу. Но со временем мы пришли к пониманию, что работа по 24 часа семь дней в неделю не приводит ни к чему хорошему, потому что происходит быстрое выгорание, от работы начинает уже, простите, тошнить. Поэтому мы пришли и к жёсткому таймингу: мы не работаем после шести часов вечера, за исключением каких-либо экстренных случаев, которые случаются очень редко. Наши клиенты это знают, мы прописываем такие условия в договорах. То есть у нас как в банке: если он закрыл в шесть часов двери, то можно сколько угодно под этой дверью стоять, стучать и звонить – никто тебя не обслужит. Это первое. А второе и, наверное, главное – у нас двое детей, и время после работы мы посвящаем им. Как и выходные дни. Вот такой соблюдаем баланс.

– К этому можно и нужно относиться с пониманием, ведь в словосочетании «семейный бизнес» первое слово всё-таки «семейный». И если кто-то и может управлять «генеральными директорами», то это именно дети. А какого они у вас возраста? Их вы к своему семейному бизнесу ещё не привлекаете?

– Нет, они ещё маленькие: одной – четырнадцать, второй – пять.

– А той, что постарше, не интересно то, чем занимаются мама с папой?

– Нет, она несколько раз была у нас в офисе и сказала, что «не дай бог заниматься тем, чем занимаетесь вы»: сидеть у компьютера, постоянно с кем-то общаться, созваниваться, переписываться, взаимодействовать – всё это ей кажется скучным. Для неё это просто ужас какой-то! Не скажу, что это плохо или, наоборот, хорошо, просто у неё другой склад ума. Для нашей работы он должен быть аналитическим, нам больше подходят, скажем так, математики, прагматики... А дочка наша – натура более творческая, для неё интереснее рисование, дизайн... Но мы к этому относимся совершенно спокойно. У каждого свой путь.

– Продолжим нашу главную тему: кто-то считает, что семейный бизнес – это залог успеха, но есть и другой взгляд: «Хочешь навсегда поругаться с другом или родственником – начни с ним общий бизнес...»

– Я могу сказать, что семейный бизнес решает одну из главных проблем – раздел заработанных денег. Именно деньги обычно и становятся камнем преткновения в любых коллаборациях: брата с братом, брата с сестрой и т. д. Мы много взаимодействуем с разного рода бизнесом и знакомы со многими примерами, это подтверждающими. Когда бизнес только развивается, когда он ещё не приносит денег, партнёры стараются, взаимодействуют, живут общими целями и надеждами. То есть пока денег нет – и раздора нет. Но как только деньги появляются, каждый начинает тянуть одеяло на себя, начинаются выяснения: кто больше вкладывает денег, ресурсов, идей, сил, времени и т. д. Многие из этих факторов очень сложно оценить. И они не очень заметны человеку со стороны. А когда бизнес семейный, особенно в таком сочетании, как муж и жена, то многое становится проще, потому что все деньги идут в один общий бюджет. Хотя, конечно, здесь очень важен ещё и человеческий фактор: люди бывают разными, и бюджет у членов одной семьи тоже далеко не всегда бывает единым. Какого-то идеального варианта, я думаю, нет и быть не может. Все люди разные, и семьи разные. Здесь каждый должен найти какое-то решение для себя. Если он этого захочет...

– Тогда давайте немного поговорим о том, чем занимается ваша компания, чем она может быть полезна, в том числе и для тех людей, у кого есть свой семейный бизнес, но в других сферах?

– Наша компания обслуживает бизнес в сфере бухгалтерского и налогового учёта, мы даём нашим клиентам юридическое сопровождение. В 2020 году, в связи с пандемией, мы ввели новый вид деятельности: сопровождение сделок по покупке готового бизнеса, то есть анализ этого бизнеса, его рентабельности, доходности. И юридическое сопровождение. Потому что в Москве, да и не только в столице, очень часто сопровождаются формы таких договоров, как «я и мои партнёры», хотя на самом деле никакие это не партнёры, а простые «люди со стороны», то есть юридически никакого отношения к бизнесу они не имеют. А мы помогаем провести все эти сделки с минимальными рисками для дальнейшей деятельности компании, а также оцениваем эту деятельность, этот бизнес при его покупке.

– Помимо, скажем так, «основной работы» в компаниях своей и мужа, вы, насколько мне известно, ещё и преподавательской деятельностью занимаетесь? Как это сказывается на вашей работе, на вашем семейном бизнесе? Ваши лекции проходят после шести часов?..

– Да, меня попросили почитать очникам и заочникам лекции на темы «Экономика», «Финансовые рынки», «Бухучёт». В том числе я веду и занятия на модельных тренажёрах, где моделируются определённые ситуации с программой 1С. Знаете, я верю в карму, и для меня эта деятельность всё-таки, наверное, благотворительная. Плюс общение с молодёжью. Занимаюсь я этим по выходным: как правило, в субботу с девяти до часа. Иногда, правда, деканат назначает мои лекции и на другое время. Но в любом случае это работа для души.

– Мы с вами в каком-то смысле ещё и коллеги: вы тоже пишете статьи – для электронных журналов. Темы своих выступлений вы выбираете сами или же это то, о чём вас просят рассказать?

– Нет, сама я темы не выбираю. Звонит, например, «Бизнес-FM» и просит дать в режиме онлайн какую-то оценку либо комментарий. Или же обращаются из «Тинькофф Банка» или «Модульбанка», у которых есть свои электронные журналы.

Речь идёт о вопросах, которые актуальны на сегодняшний день: это, к примеру, законодательство о криптовалютах, отмена отчётности или объединение ПФР с ФСС. Мы знаем, что законодательство у нас очень быстро меняется, и важно понимать, что за этим последует, как это будет выглядеть в реальности, потому что, как правило, законодательство у нас – это как бы одна сторона медали, а его практическое применение – другая...

В принципе, это тоже можно назвать благотворительностью, но не могу не сказать, что все эти виды моей деятельности между собой переплетены: иногда для того, чтобы подготовить статью, приходиться что-то искать в различных источниках, более глубоко во что-то вникать. Но в итоге всё это помогает мне и в работе собственной компании. Есть такие примеры.

– У вашей компании были в том числе и зарубежные клиенты. Что-то изменилось в последнее время, с тех пор как обострились международные отношения? Меньше их стало, больше или, может быть, изменился их состав?

– На мой взгляд, в целом ситуация на сегодняшний день практически не поменялась, все продолжают работать в том режиме, в котором работали. Кто-то – больше, кто-то – меньше. Да, у некоторых компаний заметен спад, связанный с покупательной способностью населения. Речь идёт о тех, кто работает не в секторе B2B, а в секторе B2C. Что касается работы с зарубежными компаниями, то основное наше направление – это Китай, который в последнее время даже нарастил обороты. Сегодня не только мы, но и наши клиенты рассматривают варианты взаимодействия с Индией, Турцией, Арменией. Да, приходится искать новые решения, смотреть на новые возможности и пробовать, конечно! Кто-то рискует, а кто-то – нет. Скорее всего, именно тот, кто сегодня рискует, и будет в последующем задавать тон...

Беседовал Алексей Сокольский

"AT SIX O'CLOCK IN THE EVENING, AFTER BUSINESS"

They say that happiness is when you go to work in the morning with joy and go home to your family in the evening. But what if the family and work are "all in one"? Let's talk about it with an expert – Elena Telenova, General Director of FinExpert LLC.

– Elena Anatolyevna, our magazine is dedicated to family business. Before we start discussing its pros and cons, let's get acquainted with your family and company. How similar is their membership? Which members of your family are involved in FinExpert, and how?

– There are two of us in my company – my husband and I.

– But, as far as I know, your company is not the only one. There is also Zolotoy Telets?

– Yes, but the Zolotoy Telets is my husband's company.

– So you help him there and he helps you here?

– Yes, we have two companies. We thought it would be better that way. In life, as you know, things happen, and this way we share the risks between us. I am a tax consultant and professional accountant, and my husband is responsible for the IT component and for legal support. In terms of registration, liquidation of business. He helps me with digital keys, opening accounts, crediting my clients, and I help him with tax consulting and accounting.

– A lot of people think that a husband and wife can't work together. that in this case the house becomes an office or the office becomes a kitchen. How do you look at this side of the relationship – family and business relationship? Don't you have any problems in your family because you're "at work all the time"?

– When we first opened our business, it naturally took a lot of energy, effort, and time. And this is understandable: because you had to control all the processes at the same time. To keep an eye on advertising, sales, service – on "everything" at once. But with time we came to the understanding that working 24 hours a day, seven days a week does not lead to anything good, because there is a rapid burnout and the work starts to get annoying. That is why we have strict timing: we do not work after 6 p.m., except for some emergency cases, which are very rare. Our clients know this, and we write these terms in our contracts. That is, it's like a bank: if the bank closes its doors at six o'clock, then you can stand under that door, knock and call as much as you want – no one will serve you. That's the first thing. And the second and probably most important thing is that we have two children, and we devote the time after work to them. As well as weekends. That's how we keep the balance.

– This can and should be taken with understanding, because in the phrase "family business" the first word is still "family", and if anyone can manage the "CEOs", it's the children. And what age are they? You don't involve them in your family business yet?

– No, they are young: one is fourteen, and the other is five.

– And the older one is not interested in what mom and dad do?

– No, she was in our office a few times and said that she "doesn't want to do what we do": to sit in front of the computer, to communicate with somebody all the time, to call, to answer the messages, to interact: she finds it all boring. For her, it's just awful! I won't say that this is bad or good, it's just that she has a different mindset. For our work should be an analytical mindset, we are mathematicians, pragmatists. And our daughter is a more creative person, she is more interested in drawing, design… But we are quite calm about it. Everyone has their own way.

– Let's continue with our main topic: someone thinks that the family business is a guarantee of success, but there is another view: "You want to fight with a friend or relative forever – start a common business with them."

– I can say that the family business solves one of the main problems – sharing the money that was earned.It is money that usually becomes the stumbling block in any collaboration – brother to brother, brother to sister, etc. We interact with all kinds of businesses and we know many examples of this. When a business is just developing, when it's not making money yet, partners try, interact, live with common goals and hopes. That is, as long as there is no money, there is no discord. But as soon as the money appears, there begins a showdown: who invests more money, resources, ideas, effort, time, etc. Many of these factors are very difficult to assess. And they are not very noticeable to a person from the outside. And when the business is a family business, especially in a combination like – husband and wife, then a lot of things become easier, because all the money goes into one it – the total budget. Although, of course, the "human factor" is also very important here: people are different, and the budget of members of one family is not always the same. There is no perfect way, I think, and there cannot be one. Everyone is different people and families are different. Here everyone has to find a solution for themselves. If that's what he wants to do.

– Then let's talk a little bit more about what your company does, how it can be useful, including to those people who have their own family business? But in other areas.

– Our company serves businesses in accounting and tax accounting, and we give our clients legal support. In 2020 in connection with the pandemic, we introduced a new type of activity – support for transactions in the purchase of ready-made business, that is – analysis of this business, its profitability. And legal support. Because in Moscow, and not only in the capital, very often accompanied by a form of contracts such as "me and my partners", although in fact they are not partners, but "people from the outside", which means they have no legal relation to the business. And we help conduct all these transactions with minimal risk for the company's future activities, as well as evaluate these activities, this business when buying it.

– In addition to, let's say, "main work" in the companies of your and her husband, you, as far as I know, are also working as a teacher? How does that affect your work, your family business? Do your lectures take place after six o'clock?

– Yes, I was asked to give lectures to full-time and part-time students on "economics", "financial markets", and "accounting".

Among other things, I teach classes on model simulators, where certain situations with the program "1C" are simulated. You know, I believe in karma, and for me this activity is still, probably, charitable. Plus – communication with young people. I do it on weekends, usually on Saturday from 9 am to 1 pm. Sometimes, however, the dean's office schedules my lectures at other times. But in any case, it's a job for the soul.

– You and I are, in a sense, also colleagues, you also write articles. For electronic journals. Do you choose the topics for your speeches yourself, or is it something that you are asked to talk about?

– No, I don't choose the topics myself. Business-FM, for example, calls me and asks for an online quote or comment. Or they contact me from Tinkoff Bank or Modulbank, which have their own electronic journals. We talk about issues that are relevant today: for example, legislation on cryptocurrencies, the abolition of reporting, or the merger of the Pension Fund and the Social Insurance Fund. We are talking about issues that are relevant today: for example, legislation on cryptocurrencies, the abolition of reporting, or the merger of the Russian Pension Fund with the Social Insurance Fund. We know that legislation is changing very quickly, and it is important to understand what will follow, how it will look in reality, because, as a rule, legislation is like one side of the medal, and its practical application is another…

In fact, one might also call it charity, but I have to say that all my activities are intertwined with each other: sometimes in order to prepare an article, I have to look something up in various sources, delve into something more deeply. But in the end, all of this helps me in the work of my own company as well. There are such examples.

– Your company also had foreign clients. Has anything changed lately, since international relations escalated? Have there been fewer of them, more of them, or maybe their composition has changed?

– In my opinion, in general the situation at the moment has not changed, everyone continues to work in the same mode in which they worked. Some more, some less. Yes, in some companies there is a noticeable decline due to the purchasing power of the population. We are talking about those who work not in the B2B sector, but in the B2C sector. As for working with foreign companies, our main focus is China, which has even increased its turnover recently. Today we and our clients are considering options for cooperation with India, Turkey, and Armenia. Yes, we have to look for new solutions, look for new opportunities and try, of course! Some take risks, some don't. It is most likely that the one who takes risks today will set the tone for the future..

Interviewed by Alexey Sokolsky

Компания «Звезда» производит сборные модели российской и советской техники, а также настольные игры для взрослых и детей. Вот уже больше 30 лет предприятие наращивает свои производственные объёмы и предлагает уникальные сборные модели, собирая которые ребёнок не только расширяет кругозор, развивает мелкую моторику, внимательность и воображение, но и прикасается к истории нашей родины, укрепляет свои знания и интерес к военной технике. Среди моделей: штурмовик Су-25, танк Т-34, крейсер «Варяг» и многое другое. Подробнее об «истории игрушек» мы побеседовали с генеральным директором компании Евгением Пановым.

ЛЕГО по-русски

– ООО «Звезда» является ведущим в России производителем сборных масштабных моделей и настольных игр с момента возникновения в 1990 году. Расскажите историю предприятия. Как оно трансформировалось за этот период?

– Основное направление нашего предприятия с момента основания – проектирование, изготовление и выпуск сборных моделей техники времён Второй мировой войны, советской и современной техники. Со временем предприятие трансформировалось, и вторым нашим направлением стало производство настольных печатных игр. Производство постоянно модернизировалось, внедрялись новые технологии изготовления изделий. Если в советское время и в начале постсоветского периода проектирование и изготовление пресс-форм производились нами на конструкторских досках и с применением ручного труда, то сейчас всё – в электронном виде, при помощи системы автоматизированного проектирования. Цифровые программы используются также и в металлообработке: производство оснащено современными станками с ЧПУ.

– Очень интересно узнать, как создаются конструкторы. Какая она – жизнь «закулисья»? Расскажите подробнее о вашей производственной базе и конструкторской части.

– В первую очередь мы определяем, что сегодня интересно рынку и нашим покупателям: что бы они хотели приобрести в свою коллекцию из нашей продукции? После этого занимаемся поиском материалов для проектирования. Сотрудничаем с различными конструкторскими бюро, со многими музеями, частными лицами, которые оказывают нам содействие в предоставлении материалов. Наши инженеры-конструкторы добывают информацию из многих источников: часто выезжают в музеи для обмеров и сверки данных с архивными чертежами, используют различ-

ную литературу. На сбор и поиск достоверной информации уходят многие месяцы, а иногда и годы. Далее на основании электронных чертежей конструкторского бюро в инструментальном цехе из огромных металлических глыб рождаются пресс-формы. Формы устанавливаются на специальные литьевые машины и под давлением термопластических масс появляются так называемые отливки с деталями, необходимыми для сборки модели. Сама модель рождается в процессе сборки и получается у каждого своя.

– В вашем ассортименте свыше 600 наименований сборных моделей и настольных игр. Как часто вы обновляете ассортимент, какие новинки появились?

– Ежегодно мы выпускаем более 30 новинок сборных масштабных моделей и около 40 новинок настольных игр. В нашем арсенале всегда есть что-то интересное.

– На какой возраст рассчитаны игрушки?

– Мы стараемся охватить все возрастные категории («от 4 лет до…») и учесть интересы разных потенциальных покупателей. Наш каталог настольных игр разбит на категории, и у каждой – своя определённая задача. Например, игры для самых маленьких должны быть развивающими и обучающими. Мы стараемся не делать простых так называемых «бродилок», их и так полно на рынке. В разработке механик наших игр участвуют сотрудники с психологическим образованием. В том числе поэтому многие наши игры оценены известным детским психологом Валентиной Паевской.

Задача семейной категории – объединить всех за одним столом и увлечь маленьких и взрослых, серьёзные стратегические игры или игры-квесты будут интересны для любителей поразмышлять и поиграть в команде.

Сборные масштабные модели рассчитаны для детей старшего возраста: от 10 лет и выше. Хотя последние три года мы активно развиваем линейку для маленьких моделистов, которая с каждым годом становится всё популярнее: дети собирают свои личные коллекции и ждут новинок.

ООО «Звезда» – отечественное предприятие с многолетней историей успешной работы на российском рынке игрушек. Компания реализует полный цикл производства: от этапа идеи будущих изделий до реализации их на рынке. Сегодня под торговой маркой ZVEZDA производится более 600 наименований продукции, неизменно радующей и юных, и взрослых россиян.

– Вы не просто производите товар и реализуете его, но и не забываете о социальной ответственности. Расскажите, как давно начали заниматься благотворительной деятельностью?

– Благотворительностью мы занимаемся с момента образования производства до сегодняшнего дня. Из года в год мы видим, какой восторг и радость приносят наши изделия детям. Мы воспитываем в детях патриотизм, эстетическое чутьё и понимание того, что в нашей стране есть производства, изготавливающие продукцию на высоком уровне.

– Как обстоят дела с вопросом импортозамещения? Ещё в марте 2022 года известный производитель конструкторов LEGO приостановил поставки продукции в Россию. Как вы считаете, могут ли наши игрушки отечественного производства составить конкуренцию зарубежным производителям?

– Порядка 80% используемого нами сырья составляют отечественные материалы, поэтому острая сегодня тема перебоев с заграничным сырьём нас не сильно затрагивает. На мой взгляд, предприятия нашей отрасли легко могут составить конкуренцию таким крупнейшим компаниям, как LEGO, Mattel. У нас есть производственные мощности, профессионализм и, самое главное, понимание того, что нужно российскому рынку. У жителей России особый менталитет, и если его не понимать – сложно существовать на рынке детских игрушек. Современный ребёнок должен основывать своё видение мира на устоявшихся реалиях нашего общества. Персонажи должны формировать в ребёнке правильные ценности и положительно влиять на его эмоциональное развитие. У нас много прекрасных персонажей советских и российских анимационных студий, начиная с героев мультфильма «Трое из Простоквашино» и заканчивая «Смешариками».

– Что в планах компании на ближайшее время?

– Расширение ассортимента за счёт развития популярных товарных линеек и производства новых видов продукции. Хотим разрабатывать ещё больше разных настольных игр и масштабных моделей. В настоящее время приоритет отдаётся разработке гражданской техники в масштабе 1:35 – автомобиль команды «КАМАЗ-мастер», участвующий в ралли Дакар, – и новой линейке настольных игр по анимационному сериалу «Лекс и Плу» от СТС.

LEGO IN RUSSIAN

Zvezda company produces prefabricated models of Russian and Soviet equipment, as well as board games for adults and children. For more than 30 years the company has been increasing its production volumes and offers unique assembled models, by assembling which a child not only broadens his/her horizons, develops fine motor skills, attentiveness and imagination, but also touches the history of our Motherland, strengthens his/her knowledge and interest to military equipment. Models include a Su-25 assault plane, a T-34 tank, a Varyag cruiser and much more. We talked to the general director of the company Evgeny Panov for more details about the "Toy story".

– LLC "Zvezda" is the leading producer of prefabricated scale models and board games in Russia since its establishment in 1990. Tell us about the history of the company. How did it transform over that period?

– The basic direction of our enterprise from the moment of the basis – designing, manufacturing and release of modular models of the Second World War, Soviet and modern technics. In the course of time the enterprise transformed, and the production of table printed games became our second line of business. Production was constantly modernized, new technologies of manufacturing products were introduced. Whereas in Soviet times and at the beginning of the post-Soviet period we designed and produced molds on the design board and by hand, now everything is done electronically by means of computer-aided design system. Digital programs are also used in metalworking: production is equipped with modern CNC machines.

– It is very interesting to learn how designers are created. What is life like behind the scenes? Tell us more about your production base and design department.

– First of all we find out what is interesting to the market and our buyers: what would they like to buy for their collection from our products? After that we look for design materials. We work with various design bureaus, many museums and individuals who assist us in providing materials. Our design engineers obtain information from many sources: they often go to museums to measure and compare data with archive drawings, they use various literature. It takes many months and sometimes years to collect and search for reliable information. Then, based on electronic drawings of the design bureau, molds are made of huge boulders of metal in the tool shop. The molds are mounted on special injection molding machines and, under the pressure of thermoplastic masses, the so-called castings appear with the parts needed to assemble the model. The model itself is born in the process of assembly and everyone gets their own model.

– You have over 600 items of prefabricated models and board games in your assortment. How often do you update the assortment, what new items are released?

– Every year we release more than 30 new prefabricated scale models and around 40 new tabletop games. There is always something interesting in our assortment.

– What age are the toys designed for?

– We try to cover all age categories ("from

LLC "Zvezda" is a domestic enterprise with a long history of successful work on the Russian toy market. The company realizes a full production cycle: from the idea stage of future products to their realization on the market. Today more than 600 products are produced under ZVEZDA trademark, which is a constant delight to both young and adult Russians.

4 years old to…") and take into account the interests of various potential customers. Our catalog of board games is divided into categories, and each has its own specific task. For example, games for the very young should be educational and training. We try not to make simple so-called "roving games", there are already a lot of them on the market. Our games are designed by people with psychological education. That is why many of our games have been praised by famous child psychologist Valentina Paevskaya.

The task of the family category is to unite all at one table and captivate little ones and adults; serious strategy games or quests will be interesting to those who like to think and play in a team.

Assembled scale models are designed for older children: from 10 years old and above. Although for the last three years we have been actively developing the line for little modelers, which is becoming more and more popular every year: children are collecting their personal collections and waiting for the novelties.

– You don't just produce the goods and sell them, but you don't forget about social responsibility. Tell us, how long have you been engaged in charitable activities?

– We have been doing charitable work since the beginning of production until today. From year to year we see what delight and joy our products bring to children. We teach children patriotism, aesthetic flair and understanding that in our country there are manufactures with high level of production.

– How are things with the issue of import substitution? Back in March 2022 a well-known manufacturer of LEGO constructors stopped supplying products to Russia. Do you think our domestically produced toys can compete with foreign manufacturers?

– Approximately 80% of the raw materials we use are domestic materials, so the acute issue of disruptions of foreign raw materials does not affect us much today. In my opinion, our enterprises can easily compete with such major companies as LEGO, Mattel. We have production capacities, professionalism, and most importantly an understanding of what the Russian market needs. People in Russia have a special mentality, and if you do not understand it, it is difficult to exist in the market of children's toys. A modern child should base his or her vision of the world on the established realities of our society. Characters should form the right values in a child and positively influence his or her emotional development. We have many wonderful characters from Soviet and Russian animation studios, from the cartoon "Three from Prostokvashino" to "Smeshariki".

– What are the company's plans for the near future?

– Expanding the product range through the development of popular product lines and the production of new types of products. We want to develop even more different board games and scale models. At the moment the priority is the development of civilian vehicles in 1:35 scale (the KAMAZ-Master team car taking part in the Dakar Rally) and a new line of board games based on the animated series "Lex and Plu" from STS.

КРУГЛЫЙ СТОЛ «РАЗВИТИЕ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ПРЕМИИ «RBG. СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО»

9 июня 2022 года журнал Russian Business Guide провёл круглый стол «Развитие семейного предпринимательства. Подведение итогов премии «RBG. Семейное дело». Модераторами мероприятия выступили председатель редакционной коллегии Вадим Винокуров и главный редактор журнала Russian Business Guide Мария Суворовская.

Со вступительным словом к участникам обратилась советник генерального директора «СИБУР» Елена Мякотникова. О проекте «Нежный бизнес» рассказала президент НКО «Союз содействия женскому предпринимательству» Наталья Муравьева.

В мероприятии приняли участие представители малого и среднего бизнеса разных отраслей. Все компании объединила одна идея – открытие бизнеса, в основу которого легли семейные ценности, партнёрство и взаимопонимание. Спикеры круглого стола поделились историями создания семейного бизнеса, проблемами, с которыми пришлось столкнуться на пути, а также предложениями по их решению.

Особое внимание было уделено развитию семейного бизнеса среди фермерских хозяйств. Об особенностях ведения семейного сельского хозяйства рассказали спикеры ЛПХ «Ласковая ферма», ИП-ГКФХ Маркин Александр Борисович, а также представители проекта «УнасФерма».

В рамках премии «RBG. Семейное дело» памятными статуэтками и дипломами были награждены победители: семейный акваклуб SWIMMER, ИП Пункин Д. М., загородная гимназия «Аллея знаний», АНОО Школа «Вектор», ООО «АБЗ Белый Раст», Riona, «Швейная мастерская № 1», ООО «Финэксперт», ИП-ГКФХ Маркин Александр Борисович.

Russian Business Guide благодарит всех участников мероприятия за активное участие и выражает особую благодарность генеральному партнёру ПАО «Совкомбанк» и официальному партнёру АО «Россельхозбанк».

СПИСОК НОМИНАНТОВ ПРЕМИИ «RBG. СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО»

В номинации «За популяризацию семейного предпринимательства в РФ и формирование традиций семейного бизнеса» награды получили компании:

RIONA;
ООО «Швейная фабрика Булаевич»;
ООО «Флэш»;
Международный институт здоровья;
ЛПХ «Ласковая ферма», г. Бронницы;
АНДОО «Ласточкино гнёздышко»;
архитектурно-художественная декоративная мастерская «Лесная фантазия»;
проект «УнасФерма»;
ООО «АзартТайнинг»;
агентство недвижимости ProfAgent;
ALGORI-M ООО;
«Астор-текстиль»;
семейная компания «7 комнат»;
семейный акваклуб SWIMMER;
ИП Пункин Д. М.;
загородная гимназия «Аллея знаний»;
АНОО Школа «Вектор»;
ООО «АБЗ Белый Раст»;
Riona;
«Швейная мастерская № 1»;
ООО «Финэксперт»;
ИП-ГКФХ Маркин Александр Борисович;
ООО «Группа ПОЛИПЛАСТИК»;
медицинский центр «Премьер-Мед»,
а также председатель Клуба деловых женщин Московской области Екатерина Альфредовна Борисова.

В номинации «За вклад в развитие и поддержку семейного и женского бизнеса» награждена

вице-президент Союза «Одинцовская торгово-промышленная палата» Екатерина Васильевна Бакленева.

«За вклад в развитие гончарного дела» премия вручена

Гончарной школе Завацких.

«За вклад в селекцию и сохранение пород шёрстного направления» награду получила компания

КФХ «Серебристая Река».

park inn by Radisson

YES I CAN

- проживание
- долгосрочное проживание в апартаментах
- услуги ресторана «Лерой»
- проведение мероприятий (конференции, банкеты, свадьбы, корпоративы) – 2 конференц-зала и 2 банкетных зала
- услуги трансфера
- услуги бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**

sales@piodin.ru

на правах рекламы

СОВКОМБАНК БИЗНЕС | FINTENDER.RU

Fintender.ru — электронная площадка Совкомбанка

реклама

*при наличии открытого счета в ПАО "Совкомбанк" и действующей электронной подписи (УКЭП)
ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №963. г. Кострома, пр. Текстильщиков, д. 46. г. Москва, Краснопресненская наб., д.14, стр.1.
8 800 100-18-80 Для звонков по России (бесплатно). На правах рекламы. Не оферта.