

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

30/193 сентябрь 2022



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

ТЕМА НОМЕРА:  
**ЖЕНСКИЙ  
БИЗНЕС  
В РОССИИ**

**Евгения ЛОГИНОВА,**  
«Центр доктора Бубновского»:

**«ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ МЕЧТА И ВЫ  
СТОИТЕ ПЕРЕД ЧЕРТОЙ, ТО НЕ  
ЗАДУМЫВАЙТЕСЬ – ПЕРЕШАГНИТЕ ЕЁ!»**





# EAST GATE HOTEL\*\*\*\*

БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В ЦЕНТРЕ БАЛАШИХИ



г. Балашиха,  
пр. Ленина, 25

[eastgatehotel.ru](http://eastgatehotel.ru)



+7 (495) 926-04-56

6 км от МКАД,  
шаговая  
доступность  
от городского  
парка «Пехорка»,  
удобное  
транспортное  
сообщение с Москвой.

- ★ Номера европейского уровня;
- ★ конференц-комплекс;
- ★ ресторан VITELLO с летней верандой.



Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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 Мионов**

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](mailto: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 № 30/193 сентябрь 2022.**

Дата выхода в свет: 05.09.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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. Elektrozavodskaya, 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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +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 № 30/193 September 2022.**

Дата выпуска: 05.09.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

2

**ЖЕНЩИНЫ И БИЗНЕС:**  
АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ

4

**ЕВГЕНИЯ ЛОГИНОВА:**

«ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ МЕЧТА И ВЫ СТОИТЕ ПЕРЕД ЧЕРТОЙ, ТО НЕ ЗАДУМЫВАЙТЕСЬ – ПЕРЕШАГНИТЕ ЕЁ!»

10

**НАТАЛЬЯ МУРАВЬЕВА:**

«УСПЕШНАЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ – ЭТО ГАРМОНИЧНАЯ И СЧАСТЛИВАЯ ЖЕНЩИНА»

16

**ДОМ МОДЫ ОЛЬГИ СКАЗКИНОЙ:**

«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ» СТАЛО СЛОВОМ ГОДА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ!»

18

**ЛЮБОВЬ МИЛОСЕРДОВА:**

«МЫ ДЕЛАЕМ ВСЁ, ЧТОБЫ ПРЕВЗОЙТИ ВАШИ ОЖИДАНИЯ!»

20

**СВЕТЛАНА ЕРХОВА:**

«МЕЧТАЮ ДОНЕСТИ ДО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО АППАРАТА НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ПРАВОСУДИЯ»

24

**НАТАЛЬЯ ШУПЕЙКО, «СИНОФАЙ ЛИГАЛ»:**

«КИТАЙ И ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ПОНЯТИЯ СОВМЕСТИМЫЕ»

28

**VIP CLINIC:**

КЛИНИКА «ВНИМАНИЯ И ПОНИМАНИЯ»

32

**АНДРЕЙ РАЗБРОДИН:**

«С НАЧАЛА САНКЦИОННОГО ПЕРИОДА В СОЮЗЛЕГПРОМЕ БЫЛ СОЗДАН И АКТИВНО РАБОТАЕТ АНТИКРИЗИСНЫЙ ШТАБ»

38

**«ИМПОРТМАШ»:**

СООТВЕТСТВУЯ АКТУАЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА

42

**АНАТОЛИЙ КУТНЯКОВ:**

«МЫ ПОСТАВИЛИ ЦЕЛЬ – СТАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ МЕМБРАННЫХ ТКАНЕЙ № 1 НА РЫНКЕ РОССИИ И СТРАН СНГ»

46

**ИРИНА ДЕРЕВСКАЯ, СОЗДАТЕЛЬ БРЕНДА «МАЛЕНЬКАЯ ЛЕДИ»:**

«ГЛАВНОЕ – ЧТОБЫ БЫЛО КРАСИВО!»



Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide



## ДЛЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ: «Как вывести свой бизнес на новый финансовый уровень»



13 сентября 2022 года стартует бесплатный бизнес-акселератор онлайн Lady007 «Как вывести свой бизнес на новый финансовый уровень» для действующих предпринимательниц Сахалинской области!

Бизнес-акселератор Lady007 – это уникальный бесплатный 1,5-месячный обучающий курс, который поможет проработать свой бизнес с разных сторон, масштабировать его и обеспечить стабильную финансовую отдачу от любимого дела!

Бизнес-акселератор проводит общероссийская общественная организация «Женщины бизнеса» при поддержке генерального партнёра – ПАО «МТС», а также совместно с Сахалинским Фондом развития предпринимательства и Министерством экономического развития Сахалинской области.

Бизнес-акселератор Lady007 прошёл уже в девяти регионах РФ и собрал более 3500 участниц.

Проект реализуется в рамках поддержки женского предпринимательства, обучения женщин основам ведения предпринимательской деятельности, помощи в развитии новых направлений в уже существующих бизнесах с целью проработки навыков, необходимых женщинам для получения стабильного дохода и обеспечения финансовой независимости и гармонии в семье.

Курс рассчитан на женщин-предпринимателей Сахалинской области, которые уже начали своё дело, но столкнулись с трудностями и вопросами по развитию бизнеса.

Экспертами программы стали практики бизнеса в области построения команды, маркетинга, стратегии и финансов. Во время обучения эксперты помогут разобраться в «узких» местах, ответят на возникающие вопросы и разберут конкретные кейсы, а участницы получают все необходимые инструменты для движения вперёд.

Проект предлагает полную перезагрузку и помощь в развитии бизнеса для действующих предпринимательниц Сахалинской области, которые готовы вывести свой бизнес на новый финансовый уровень!

Подробная информация о программе бизнес-акселератора и регистрация на курс на сайте по ссылке: <https://ruslady007.ru/home>.

## В ТАШКЕНТЕ ПРОШЁЛ ФОРУМ ЖЕНЩИН стран Шанхайской организации сотрудничества



19 августа в Ташкенте состоялся Форум женщин стран Шанхайской организации сотрудничества. В 2022 году Республика Узбекистан председательствует в ШОС. В форуме приняли участие представители восьми стран.

Открыла форум председатель Сената Олий Мажлиса Узбекистана, руководитель Республиканской комиссии по вопросам повышения роли женщин в обществе, гендерного равенства и се-

мьи Танзила Нарбаева. С приветствием к участникам форума обратился генеральный секретарь ШОС Чжан Мин.

На форуме большое внимание было уделено усилению роли женщин в общественно-политической жизни, в том числе на уровне принятия решений, вкладу женщин-предпринимателей в социально-экономическое положение стран ШОС и развитие цифровой экономики, участию женщин в преодолении вызовов пандемии и в достижении устойчивого и инклюзивного развития стран ШОС.

Координатор проекта Совета ЕЖФ, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству Любовь Николаевна Глебова рассказала о российском опыте общественно-государственного управления социально-экономическими процессами как о факторе устойчивого развития страны.

ШОС была основана в 2001 году. Постоянными членами организации являются Индия, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Пакистан и Узбекистан.

## МИНТРУД разработает стратегию действий в интересах женщин до 2030 года

Российский Минтруд приступил к проектировке национальной стратегии действий в интересах женщин до 2030 года.

Предполагается, что стратегия будет реализована в два этапа: с 2023 по 2026 год и с 2027 по 2030 год. Она потребует совершенствования российского законодательства. Минтруд собирается повышать конкурентоспособность женщин на рынке труда, а также стимулировать компании развивать корпоративные программы продвижения гендерного равенства.

Кроме того, в планах – разработка стратегий по продвижению женского лидерства, образовательные программы, расширение участия женщин в общественно-политической жизни и стратегия по сохранению баланса между семьёй, работой и здоровьем.



## ВСЁ САМА: почему после появления детей женщины открывают бизнес



Финансовый результат бизнеса – далеко не главное мерило успеха для предпринимательниц. В первую очередь для большинства женщин важны реализация своего любимого дела через бизнес (66%), независимость, возможность приносить пользу обществу (57%) и самостоятельно планировать свою жизнь (56%).

Специально для благотворительного фонда Amway «В ответе за будущее» компания Magram Market Research провела исследование об особенностях реализации предпринимательского потенциала среди матерей-предпринимателей России. Цель исследования – определить особенности реализации возможностей таких женщин. Авторы провели онлайн-интервью с 638 предпринимательницами, имеющими несовершеннолетних детей, по всей России (23% – из ЦФО).

Среднестатистическая бизнесвумен – это замужняя женщина (79%) с высшим образованием (83%), имеющая одного (41%) или двух детей (43%) в возрасте до 15 лет.

Пик предпринимательской активности приходится на возраст 30-39 лет: в эту группу входят 68% опрошенных женщин. Ещё 19 респонденток – в возрасте от 40 лет, 13% – 18-29 лет.

70% опрошенных занимаются исключительно предпринимательством, 30% совмещают бизнес с работой по найму. Собственное дело, кстати, у большинства (83%) довольно молодое – не более пяти лет. Интересно, что процент совмещающих два вида занятости меняется (в частности, сокращается) из-за возраста бизнеса. Так, среди тех, чей бизнес существует менее года, совмещают предпринимательство и работу по найму 34% опрошенных, от 5 до 10 лет – 25%, более 10 лет – 18%.

Большинство женщин в совокупности регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей (41%) либо самозанятых (22%). При этом около трети (28%) не оформляется вообще, в основном из-за малого и нерегулярного дохода (69%).

62% выбирают в качестве поля для деятельности сферу услуг, 21% – производство, 15% – торговлю, 2% – гостинично-ресторанный бизнес.

В начале своего пути личные накопления использовали 74% матерей. Оформляли кредиты 16%. Брели займы у друзей и родственников 12%. Обошлись вообще без вложений 11%. Получили субсидии от государства 9%. Любопытная деталь: предпринимательницы из Дальневосточного ФО чаще других получали какие-либо субсидии или гранты от государства (21% против 9% среди всех опрошенных), в Центральном ФО, напротив, очень малая доля стартапов начиналась с государственной поддержки (4%).

В 55% семей предпринимательниц основным доходом является доход мужа. Ещё 30% сказали о том, что их с партнёром доходы соизмеримы, а 10% делают больший вклад в семейный бюджет, чем их партнёры.



A woman with short blonde hair, wearing a teal short-sleeved top and matching trousers, stands in a hallway. She has her right hand on her hip and is looking towards the camera. She is wearing a wide teal belt with a large buckle, a watch on her left wrist, and black pointed-toe shoes. The background shows a hallway with a wooden door and a light-colored wall.

**ЕВГЕНИЯ ЛОГИНОВА:**

«ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ  
МЕЧТА И ВЫ  
СТОИТЕ ПЕРЕД  
ЧЕРТОЙ, ТО НЕ  
ЗАДУМЫВАЙТЕСЬ —  
ПЕРЕШАГНИТЕ ЕЁ!»

От заболеваний позвоночника и суставов страдают 1,71 миллиарда человек по всему миру. Нарушения и болезни костно-мышечной системы – это более 150 нарушений здоровья, поражающих опорно-двигательный аппарат. И хотя распространённость таких нарушений увеличивается с возрастом, ими страдают и молодые люди, причём нередко в годы наибольшей физической активности. Боли в позвоночнике и суставах, как правило, настолько интенсивны и болезненны, что многие не представляют свою повседневную жизнь без болеутоляющих и поддерживающих медикаментозных средств. Можно ли вылечить основное заболевание без хирургического вмешательства и лекарств? Да, и в этом может помочь сеть «Центры доктора Бубновского».

**– Евгения, здравствуйте! Расскажите, когда начался ваш профессиональный путь руководителя направления франчайзинга?**

– До прихода в методику Бубновского я Сергея Михайловича не знала, и наше знакомство можно назвать случайностью. По образованию я являюсь корпоративным юристом, а моя карьера начиналась на машиностроительном заводе. Позже мне довелось работать в области оконного производства, и уже после этого я познакомилась с Сергеем Михайловичем. Меня попросили помочь по некоторым профессиональным вопросам, и наше сотрудничество, начавшееся в 2016 году, растянулось на шесть лет.

Первые три года я наблюдала, как другие люди открывают центры по франшизе, и даже по-доброму им завидовала. В глубине души, безусловно, мечтала, как тоже когда-нибудь открою свой.

В 2019 году моя мечта сбылась: Сергей Михайлович предложил мне сотрудничество в качестве франчайзи и открытие центра в моём родном городе Иваново. Я поняла, что от такого шанса отказываться нельзя, и согласилась. Было тяжело, но у меня всё получилось!

**– Многие считают, что женщина не может быть хорошим руководителем. Однако у вас получилось разрушить данный стереотип...**

– Да, действительно, многие говорят, что к женщинам в бизнесе предвзятое отношение и их не воспринимают серьёзно на переговорах. Однако я их веду с потенциальными франчайзи, в том числе и с представителями восточных стран, например Объединённых Арабских Эмиратов. И если честно – ни-

когда не замечала предвзятости по отношению к себе.

**– Как вы думаете: почему? Ведь убеждение, как правило, выстраивается на определённом опыте, так что же его разрушает в работе с вами?**

– Может быть, это связано с тем, что с самого детства меня окружали одни мальчишки, я выросла единственной девочкой среди представителей противоположного пола. Родители также говорили о том, что у меня мужской характер.

На самом деле я считаю, что главное – показать свой высокий интеллектуальный уровень. Переговоры тем и уникальны, что в них нужно говорить. Именно в беседе становится понятен уровень собеседника. И даже если человек имел определённые предубеждения, они начинают рушиться.

«ЦЕНТР ДОКТОРА БУБНОВСКОГО» – ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ КОМПЛЕКС КИНЕЗИТЕРАПИИ, РАБОТАЮЩИЙ ПО УНИКАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА. УНИКАЛЬНАЯ МЕТОДИКА, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, ВНИМАТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУКТОРА, АТМОСФЕРА, НАЦЕЛИВАЮЩАЯ НА ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ.

«ЦЕНТРЫ ДОКТОРА БУБНОВСКОГО» НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ОТКРЫТЫ В РОССИИ, КАЗАХСТАНЕ, АЗЕРБАЙДЖАНЕ, БЕЛОРУССИИ, КИРГИЗИИ И ЛАТВИИ. СОЗДАНИЕ НАСТОЛЬКО БОЛЬШОЙ СЕТИ ЦЕНТРОВ СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ПОДХОДУ РУКОВОДИТЕЛЯ СЕТИ ФРАНЧАЙЗИНГА И УПРАВЛЯЮЩЕГО ПАРТНЁРА ЕВГЕНИИ ЛОГИНОВОЙ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ УНИКАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ ОБ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ИСТОРИЙ И О ЖЕНСКОМ ХАРАКТЕРЕ.



вышение собственных знаний. Талант, безусловно, может стать подспорьем на пути к поставленной цели. Однако профессиональный рост человека происходит тогда, когда он выходит из зоны собственного комфорта и учится чему-то новому. И если человек этого не делает, то он не просто перестаёт расти, а фактически стареет.

Когда я открыла «Центр доктора Бубновского» в партнёрстве с Сергеем Михайловичем, то прошла обучение в бизнес-школе. Как гуманитария, мне было сложно вникать в предпринимательскую стезю. В процессе обучения пришлось складывать цифры, строить бизнес-модели, и всё это привело к успеху. Также я получила дополнительное образование в области маркетинга, чтобы уметь оценивать специалистов, которых принимаю на работу. Сейчас я учусь в «Академии лжи». Полученные знания помогают вести переговоры, распознавать эмоции собеседника. Базового образования для успеха никогда не хватает.

**– Как вы себя сами оцениваете как руководителя? Какие принципы в управленческой работе нужно соблюдать, чтобы быть успешным?**

– Мне достаточно сложно далось становление в роли руководителя. Я всегда работала одна, а руководить коллективом – значит общаться и на личные темы, и на рабочие. Со временем мне удалось перешагнуть этот барьер.

Сейчас я стараюсь быть хорошим руководителем, который находится в центре коллектива, старается понимать своих сотрудников, но в то же время имеет необходимую жёсткость по некоторым принципиальным вопросам. И всё же при применении метода «кнути и пряника» пряника должно быть чуть больше! Нужно уметь находить ту самую грань, чтобы оставаться и другом, с одной стороны, и начальником – с другой.

И ещё главное – не поступать так, как ты бы не хотел, чтобы поступили с тобой. Я всегда придерживаюсь этого принципа, независимо от сферы жизни: будь то работа или дружба. Каждое своё решение я пропускаю через себя: «А как бы я себя чувствовала на месте моего сотрудника?» И коллектив это очень ценит.

**– Что вы могли бы посоветовать нашим читателям?**

– Не нужно ничего бояться! Оглядываясь назад, я бы и себе посоветовала быть смелее и решительнее. Необходимо шагать вперёд; пока вы этот шаг не сделаете, ничего не изменится. Если у вас есть мечта и вы стоите перед чертой, то не задумывайтесь – перешагните её! Пока вы стоите и раздумываете, вы теряете самое ценное – время.

**– И всё же женщине в бизнесе нелегко, ведь, как правило, у неё есть семья и домашние заботы. Как у вас получается совмещать работу на столь ответственной должности с другими сферами жизни?**

– Нужно уметь абстрагироваться. Когда я приезжаю домой, то стараюсь не думать о рабочих делах. Также немаловажно правильно начинать свой день.

Моё утро начинается в пять утра, а в семь я посещаю тренировку. Поэтому рабочий день начинается с правильных мыслей и хорошего настроения. Вечером дома я уделяю много времени сыну и родителям.

**– Даже соблюдая определённые правила и график, люди часто сталкиваются с такой проблемой, как эмоциональное выгорание. У вас такое случается?**

– Нет, потому что я стараюсь разнообразить свою жизнь и получать положительные эмоции. Я занимаюсь верховой ездой параллельно с тренировками, и это действительно отвлекает, перезаряжает и дарит непередаваемые ощущения.

**– Достичь профессиональных высот помогает не только правильный график рабочих дел, но и принципы. Расскажите, каких принципов придерживаетесь вы?**

– Я их определила с самого начала своей карьеры. В первую очередь это упор-

ство, без которого не бывает побед. Второй мой принцип – позитивный настрой в любой ситуации. Даже если ты упал – необходимо подняться и идти дальше. И третий – умение не останавливаться на достигнутом.

**– Получается, что и сейчас вы не собираетесь останавливаться на достигнутом? Поделитесь своими планами?**

– Да, конечно! На данном этапе мне хочется максимально развивать центр в городе Иваново и помогать людям быть здоровыми. Ведь это и есть цель всей нашей команды во главе с Сергеем Михайловичем Бубновским.

Хочется, чтобы люди знали, что можно вылечить многие заболевания без лекарств и операций. Главное в таком вопросе – это правильная забота о себе. И, что немаловажно, начинать заботиться о себе нужно вовремя. Я это испытала на себе и спешу поделиться своим опытом с другими.

**– Как вы считаете, в чём заключается секрет успешного бизнеса? Насколько необходимо повышать уровень знаний в области бизнес-процессов? Или всё же успешный предприниматель – это история про определённые таланты человека и его умение организовать пространство вокруг себя?**

– Я считаю, что успешный предприниматель – это история про постоянное по-





**EVGENIA LOGINOVA:**

"IF YOU HAVE A DREAM AND  
YOU'RE STANDING IN FRONT OF A  
LINE, DON'T HESITATE – CROSS IT!"

**S**pine and bone disorders affect 1.71 billion people around the world. Musculoskeletal disorders and diseases are more than 150 health problems affecting the musculoskeletal system. Although the prevalence of these disorders increases with age, they also affect young people, and often in the years of greatest physical activity. Pain in the spine and joints is usually so intense and painful that many cannot imagine their daily life without painkillers and supporting medications. Can the main disease be cured without surgery or medication? Yes, and the network of Dr. Bubnovsky's Centers can help.

– *Evgenia, hello! When did your professional path as a franchise manager begin?*

– Before coming to the Bubnovsky methodology, I did not know Sergey Mikhailovich, and our acquaintance could be called a coincidence. I am a corporate lawyer by education, and my career began at an engineering company. Later I had a chance to work in the window industry, and it was only after that I got to know Sergey Mikhailovich. I was asked to help with some professional questions, and our collaboration, which began in 2016, lasted for six years.

For the first three years I watched other people open franchise centers, and even envied them in a kindly way. In the back of my mind, I certainly dreamed of opening my own someday, too.

In 2019 my dream came true – Sergey Mikhailovich offered me cooperation as a franchisee and the opening of a center in my native city of Ivanovo. I realized that I could not refuse such a chance, so I agreed. It was hard, but I succeeded!

– *Many people think that a woman cannot be a good leader. But you managed to break that stereotype...*

– Yes, indeed, many people say that women in business are prejudiced against them and are not taken seriously at negotiations. However, I negotiate with potential franchisees, including representatives of Eastern countries, such as the United Arab Emirates. And to be honest, I've never noticed any prejudice towards me.

– *Why do you think so? Because conviction, as a rule, is built on certain experiences, so what destroys it when you work with you?*

– Maybe it has to do with the fact that since childhood I was surrounded by only boys, and I grew up the only girl among the opposite sex. My parents also said that I had a masculine character.

In fact, I think that the main thing is to show my high intellectual level. Negotiations are unique because you have to talk. It is in conversation that the level of the interlocutor becomes clear. And even if a person has had

certain preconceptions, they begin to break down.

– *And yet it's not easy for a woman in business, because, as a rule, she has a family and home worries. How do you manage to combine work in such a responsible position with other spheres of life?*

– You have to be able to abstract it away. When I come home, I try not to think about work. It is also important to start your day right.

My morning starts at 5 a.m., and at 7 I attend a workout. Therefore, the work day starts with the right thoughts and a good mood. In the evening at home, I spend a lot of time with my son and parents.

– *Even in compliance with certain rules and schedules, people often face such a problem as emotional burnout. Does this happen to you?*

– No, because I try to diversify my life and get positive emotions. I do horseback riding in parallel with my training and it really distracts me, recharges me and gives me an inexpressible feeling.

DR. BUBNOVSKY CENTER – A MODERN COMPLEX OF KINESITHERAPY, WORKING ON A UNIQUE TECHNOLOGY FOR THE TREATMENT OF DISEASES OF THE MUSCULOSKELETAL SYSTEM. UNIQUE METHODS, PROFESSIONAL SPECIALISTS, ATTENTIVE INSTRUCTORS, ATMOSPHERE, AIMED AT RECOVERY. DOCTOR BUBNOVSKY'S CENTERS ARE CURRENTLY OPEN IN RUSSIA, KAZAKHSTAN, AZERBAIJAN, BELARUS, KYRGYZSTAN AND LATVIA. CREATION OF SUCH A LARGE NETWORK OF CENTERS WAS MADE POSSIBLE BY THE PROFESSIONAL APPROACH OF THE HEAD OF THE FRANCHISE NETWORK AND MANAGING PARTNER EVGENIA LOGINOVA. WE PRESENT YOU A UNIQUE INTERVIEW ABOUT ONE OF THE MOST SUCCESSFUL FRANCHISE STORIES AND FEMALE CHARACTER.



– *Achieving professional heights is helped not only by the right work schedule, but also by principles. Tell us, what principles do you adhere to?*

– I have defined them from the very beginning of my career. First of all it is persistence, without which there is no victory. My second principle is a positive attitude in any situation. Even if you have fallen – it is necessary to get up and go further. And, third – the ability not to stop on what has been achieved.

– *It turns out that now you are not going to stop on what has been achieved? Can you tell us about your plans?*

– Yes, of course! At this stage I want to develop the Center in Ivanovo and help people be healthy. After all, this is the goal of our team headed by Sergey Bubnovsky.

We want people to know that many diseases can be cured without drugs or surgery. The main thing in this matter is to take proper care of yourself. And, importantly, you need to start taking care of yourself in time. I have experienced this myself and I hurry to share my experience with others.

– *What do you think is the secret of a successful business? Is it necessary to increase the level of knowledge in the field of business processes? Or is a successful entrepreneur a story about certain talents of a person and his ability to organize the space around him?*

– I think that a successful entrepreneur is a story about constant improvement of your personal knowledge. Talent, of course, can be a help on the way to the goal. However, a person's professional growth happens when he steps out of his comfort zone and learns something new. And, if a person does not do this, he or she not only stops growing, but actually becomes old.

When I opened the Dr. Bubnovsky Center in partnership with Sergey Mikhailovich, I was trained in business school. As a humanitarian, it was difficult for me to get into the entrepreneurial field. In the process of learning, I had to add up numbers and build business models, all of which led to success. I also received additional training in marketing so that I could evaluate the professionals I hire. Now I am studying at the Academy of Lies. The acquired knowledge helps to negotiate, to recognize the emotions of the interlocutor. Basic education for success is never enough.

– *How do you rate yourself as a manager? What principles of management work do you need to follow in order to be successful?*

– It was quite difficult for me to become a manager. I have always worked alone, and managing a team means communicating on both personal and work matters. With time I managed to overcome this barrier.




Now I try to be a good manager who is in the center of the team, tries to understand my staff, but at the same time has the necessary rigidity on some fundamental questions. And yet with the “carrot and stick” method there has to be a little more carrot! One must be able to find that very edge in order to be a friend on the one hand, and the boss on the other.

Also, the main thing is not to do what you wouldn't want to be done to you. I always adhere to this principle, regardless of the sphere of life, be it work or friendship. I put every decision I make through myself: “How

would I feel if I were my employee?” And, the team appreciates that.

– *What advice would you give to our readers?*

– There's no need to be afraid of anything! Looking back, I would advise myself to be bolder and more determined. You need to step forward, and until you take that step, nothing will change. If you have a dream and you're standing in front of a line, don't hesitate – cross it! While you're standing there thinking about it, you're losing the most valuable thing of all: time.

A portrait of Natalia Muravieva, a woman with wavy brown hair and blue eyes, wearing a black blazer over a black top. She is seated, with her hands clasped in her lap. She is wearing a long necklace with a tassel and a ring. The background is blurred, showing indoor plants and a wooden shelf.

**Наталья Муравьева:**  
**«УСПЕШНАЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ –**  
ЭТО ГАРМОНИЧНАЯ  
И СЧАСТЛИВАЯ ЖЕНЩИНА»



**В**се представительницы прекрасной половины человечества знакомы с понятием женского счастья. Однако далеко не всегда женское счастье совпадает с чьими-то представлениями или имеет чёткое определение. Ведь женщина многозадачна, а её роль в обществе, бизнесе и других сферах жизни постоянно растёт. И всё же стоит признать, что не всегда одна женщина может решить стоящие перед ней бизнес-вопросы, посвятить себя семье и реализоваться в хобби, да и в других сферах жизни — и всё это одновременно. Одна-то не может, но в коллективе единомышленниц — легко! Где найти таких единомышленниц, чтобы не было места для зависти, но были бы помощь, понимание и взаимовыручка? В одном из самых масштабных общероссийских проектов — бизнес-сообществе «Нежный бизнес». Сегодня мы общаемся с тимлидером сообщества по Московской области, общественным деятелем Натальей Муравьевой.

**– Здравствуйте, Наталья! Расскажите, как начиналась ваша профессиональная деятельность? Какие важные события в вашей жизни повлияли на становление в качестве тимлидера «Нежного бизнеса»?**

– В бизнес я пришла из общественности. Моим первым бизнес-проектом стала кондитерская, открытая в 2013 году. Всё началось с хобби: я всегда была человеком, который занимает активную жизненную позицию, стремится что-то изменить и усовершенствовать. В то же время для меня всегда было важно оставаться в поле зрения людей и выражать себя. Всё это и стало предпосылками к созданию собственного бизнеса.

Находясь в декрете, я пришла к пониманию, что мне некуда деть свою энергию. Я всегда, как мне казалось, хорошо готовила: мясо, первые, вторые блюда и гарниры, но кондитерскими изделиями никогда ранее серьёзно не занималась. Поэтому решила начать. Сначала я брала рецепты из интернета. Готовила сладости и угощала своих домашних, других деток на площадке и их родителей. Постепенно сарафанное радио выполнило свою миссию, по району распространилась информация о том, что «здесь у нас есть кондитер Наталья», хотя я себя кондитером не считала. В один из дней на детской площадке ко мне подошла девушка и сказала, что хочет заказать у меня торт на день рождения. Как мне тогда казалось, кондитерская индустрия только начинала развиваться. Я выполнила заказ и стала думать над развитием собственного бизнеса, который мне показался очень интересным. По крайней мере, в Люберцах такой проект был первым. Я скооперировалась со своими подругами в сообщество мам, и мы стали бесплатно раздавать в качестве тестирования свою продукцию. Получилось наработать базу клиентов, получить общественное признание и открыть собственную кондитерскую.

В 2019 году, будучи кондитером, я получила приглашение о вступлении в общественную организацию, объединяющую женщин, и стала заместителем председателя сообщества на территории г. о. Люберцы. На этом этапе судьба меня свела с Союзом «Люберецкая торгово-промышленная палата». Тогда как раз впервые стартовал конкурс «Леди-Бизнес», в котором я приняла

участие. Я представляла не только свою кондитерскую, но и наше семейное дело – фабрику корпусной мебели. С помощью поддержки своего сообщества я одержала победу, хотя изначально не ожидала этого и не ставила это своей целью. В рамках конкурса мне довелось познакомиться с министерством инвестиций, промышленности и науки, где на меня обратили внимание. На должность руководителя сообщества «Нежный бизнес» г. о. Люберцы меня рекомендовала люберецкая администрация. Я приняла пост, если можно так сказать. Кондитерскую пришлось оставить, потому что бизнес занимал много времени. Я стала больше посвящать себя сообществу, помогать участникам проекта и погрузилась в производство корпусной мебели. Планомерное развитие в Люберецком городском округе привело меня к тому, что через год общественной деятельности мне предложили возглавить сообщество на территории всей Московской области. Сегодня уже и вся Россия находится в поле деятельности проекта.

**– Вы сказали, что у вас есть семейный бизнес – мебельная фабрика. Скажите, какова ваша роль в этом проекте? Как распределились роли между вами и супругом? Ведь бытует мнение, что семейный бизнес – это вечный спор двоих на всех фронтах...**

– В 2011 году мы открыли производство корпусной мебели на заказ. Сегодня это компания «7 комнат». У нас есть несколько направлений деятельности, а главной идеей является создание уюта и комфорта как дома, так и в офисном помещении. Мы занимаемся торговым оборудованием, сети мебельных магазинов используют наши решения, а другими направлениями руководят наши друзья и партнёры.

Изначально наш семейный бизнес был не сильно сложен, и виной тому были разные подходы к его ведению. Мой муж – креативный человек, который умеет принимать быстрые решения, с лёгкостью начинать новые проекты и оперативно закрывать срочные. У меня же была другая концепция. Наверное, психологически я исполняла роль «круглой отличницы». Поэтому, когда приходилось сталкиваться с рабочими трудностями, когда, например, происходил срыв сроков поставки, в моей голове

это приобретало масштаб катастрофы, которую я «успешно» переносила в семейную сферу. Помимо этого, я считала, что в сутках 24 часа и за это время можно многое успеть. На самом деле людей, кто может работать 24/7, не так уж много, и такой подход тоже нельзя назвать правильным.

Всё это я понимаю сейчас, а тогда мы только учились слушать и слышать друг друга. И научились этому! Мы стали разделять обязанности между собой и стараться не лезть в исполнение функций партнёра, но контролировать друг друга. Ещё мы пришли к пониманию, что дом – это не место для работы. Сейчас у нас есть чёткий график, где суббота и воскресенье – это семейные дни.

**– Поделитесь формулой успешного семейного бизнеса?**

– Главное – это слушать и слышать друг друга, делегировать обязанности и ценить конечный результат совместной работы. Если относиться к семейному бизнесу как к командной игре, то разногласия и возражения начнут исчезать. Не стоит забывать о том, что такое институт семьи, и стараться воспринимать его как некий бизнес-проект. Финансовая сторона, в общем её понимании, здесь ни при чём. Конечно, такой бизнес-проект должен быть с системой ценностей, с чувствами и эмоциями, но видеть конечную цель просто необходимо, как и играть в одной команде, а не друг против друга.

**– И всё же женщины и мужчины разные...**

– Несмотря на то, что именно мужчины мыслят более глобально и стремятся оставить что-то после себя, я надеюсь, что мне удалось вдохновить мужа на создание семейной фабрики с целью передачи наследия детям. Я думаю, что они справятся с этой миссией, если бизнес будет работать на высоком уровне и развиваться.

Секрет успеха женского бизнеса – быть в гармонии с собой. Женщина по своей природе многозадачна. Трансформации женского начала, без преувеличения, глобальны: рождая детей, мы можем прекрасно выглядеть и вести собственный бизнес, не просто оставаться партнёром в семейных отношениях, но и быть женщиной, способной создавать домашний очаг, дарить гармонию родным и близким.



**– Давайте поговорим о сообществе. Какие преимущества получают участницы «Нежного бизнеса»?**

– Мы фактически транслируем своим участницам гармоничное развитие во всех сферах деятельности. Девушки, приходящие в сообщество, в первую очередь получают базу, почву для личностного и профессионального роста. В сообществе нет конкуренток, но есть единомышленницы, которые готовы поддержать, подсказать, передать свои знания.

Помимо этого, за годы деятельности проекта нам удалось выстроить взаимоотношения с органами исполнительной и законодательной власти, органами местного самоуправления. Таким образом, вырабатываются чёткая маршрутизация и схема решения поставленной задачи. Мы накопили определённый багаж знаний. Если изначально мы вели преимущественно «женский» бизнес (салоны красоты, студии ногтевого сервиса и т. д.), то на сегодняшний день к нам присоединяются и промышленные производства, основатели которых становятся либо нашими участницами, либо партнёрами. Жизнь – это движение, и мы не стоим на месте. Мы видим, кого с кем необходимо познакомить и объединить.

Также мы развиваем наших участниц и в других сферах: проводим культурные и творческие мероприятия. Балы можно смело назвать визитной карточкой нашего сообщества. Мы развиваем и партнёрство с Союзом женщин в России. Помимо деятельности тимлидера «Нежного бизнеса», я

являюсь председателем Координационного совета по развитию женского предпринимательства Московского областного регионального отделения Союза женщин России. У нас большой багаж знаний, который получают все наши участницы.

Сейчас мы запускаем систему наставничества, целью которой является привлечение новых участниц среди старших школьников, студентов, выпускников вузов. Транслируемый нами опыт может уберечь от ошибок, которые мы сами когда-то совершили. Даже я, анализируя свой собственный бизнес с кондитерской, могу подсказать, «как делать не надо». Это опыт, по определению похожий на поезд, который сначала толкаем мы, а потом он разгоняется и едет сам.

Я останусь привержена своим убеждениям о семейном бизнесе. Если женщина начинает строить собственный бизнес и при этом у неё есть семья, то мужчина так или иначе будет втянут в эту историю. Либо их бизнес перерастёт в семейный, либо мужчина будет что-то советовать, где-то непосредственно помогать, искать выходы и решения ситуаций. Когда женщина занимается предпринимательством – это затрагивает её семью. И задача сообщества в данном контексте – помочь там, где что-то идёт неправильно. Это могут быть консультация, консалтинг, разбор ситуации в обычном разговоре; либо мы оказываем помощь в развитии бизнеса. Мы способствуем счастливому состоянию женщины!

**– Один в поле не воин. Вы являетесь тимлидером, а кто вам помогает?**

– У нас действительно есть несколько комитетов, по которым распределены роли и задачи: комитет по пиару, комитет по работе со спонсорами; взаимодействие с промышленными предприятиями, благотворительность. В каждом комитете есть свой лидер. Буквально несколько недель назад был сформирован совет лидеров. На нём принимаются важные решения о том, что мы будем делать, чего делать не будем, происходит проработка инициатив и решений.

Для успешной работы бизнес-сообщества необходимо грамотное делегирование обязанностей. И здесь мне очень импонирует фраза: «Мне не нужны люди, которым я буду говорить, что делать, но нужны люди, которые будут говорить мне, что делать». Эта великая фраза создателя Apple крайне уместна в данном случае. Женщины, которые наладили бизнес-процессы и скопили колоссальный опыт, как раз и проявляют инициативы, которые мы поддерживаем.

Удивительный факт, но женщину можно напитать только женской энергией, потому что мы по своей сути созидательны. Наше окружение, безусловно, влияет на нас. Иногда к нам приходят женщины, которые работают в мужских по определению

отраслях бизнеса: например, в строительстве. И через определённое время после начала общения с нами с ними начинает происходить так называемая «трансформация». Они перенимают «женские» привычки, особенности речи, открывают в себе женскую энергию, которая ранее была им несвойственна.

«Нежный бизнес» – это про обмен опытом, про то, как соединить все сферы деятельности в одну полноценную и гармоничную картину. Мы не можем дать диплом предпринимателя, ведь фактически высшее образование в данной сфере отсутствует, но можем помочь решить многие проблемы, упорядочить план действий и напитать энергией участницу сообщества. Успешная женщина – это гармоничная и счастливая женщина.

**– Всё больше женщин хотят начать собственное дело, но им мешают страхи, предубеждения, они задаются вопросом: «А есть ли у меня данные, чтобы стать предпринимателем?» Существует ли портрет бизнес-леди? Или в данной ситуации мы говорим о клише?**

– Многие читатели, наверное, посмеются над моим ответом. Но я считаю, что женщина – априори предприниматель, потому что первый её удачный или неудачный проект – это опыт замужества. Даже если женщина не имеет ничего общего с экономикой и сидит дома, то она создаёт уют и вдохновляет мужа. То есть женщина уже выполняет свою роль. А бояться вообще в этой жизни ничего не стоит, потому что неудачи даны нам для понимания ситуации и осознания собственных ошибок. Если есть идея создать собственный бизнес, необходимо обязательно начинать реализовывать желания в реальность.

Женщина счастлива тогда, когда везде себя реализовывает: понимает, что может заработать, становится мамой, рядом с ней находится любимый человек. И не стоит менять части слова «замужество». Женщина выходит замуж – «за мужа». И даже если она принимает больше решений, у неё лучше развита интуиция, не стоит это сильно выпячивать. Меня этому научила одна простая фраза: «Ты кем хочешь быть – правой или счастливой?»

**– А что самое главное для вас как для лидера, примера не только для участниц сообщества, но и для всех женщин?**

– Самое главное в лидере – упорство и оптимизм. Только инициативные люди достигают больших успехов, потому что перестают полагаться на кого-то, помимо себя. Если открытие собственного дела – ваша потребность, то вы обязательно всё сможете. Одно из правил бизнеса – уметь слышать себя.

**Беседовала Виктория Лукьянова**





**NATALIA MURAVYEVA:**  
**"A SUCCESSFUL BUSINESSWOMAN IS A  
HARMONIOUS AND HAPPY WOMAN"**

**A**ll representatives of the beautiful half of humanity are familiar with the concept of “women's happiness”. However, “women's happiness” does not always coincide with someone's ideas or has a clear definition. After all, a woman is multitasking, and her role in society, business and other spheres of life is constantly growing. And yet, it is worth recognizing that not always one woman can solve the business issues facing her, devote himself to family and to be realized in his hobby, and in other spheres of life, and all at once. You can't be alone, but in the team of like-minded women – easily! Where to find like-minded women, so that there would be no room for envy, but there would be help, understanding and mutual support? In one of the most large-scale all-Russian projects, the business community “Tender Business”. Today we are talking to Natalia Muravyeva, the community's team leader for the Moscow region and a public figure.

– Hello, Natalia, could you tell us about how your professional life began? What important events in your life influenced you to become a Gentle Business team leader?

– I came into the business from the public. My first business project was a pastry shop, opened in 2013. It all started as a hobby: I have always been a person who takes an active life stance, striving to change and improve something. At the same time, it has always been important for me to stay in the public eye and express myself. All of this was the prerequisite for creating my own business.

While on maternity leave, I came to the realization that I had nowhere to put my energy. I always seemed to be a good cook: meat, first and second courses and side dishes, but I had never been serious about confectionery. Therefore, I decided to start. At first, I took recipes from the Internet. I made sweets and treated my family, other kids at the playground and their parents. Gradually, word of mouth fulfilled its mission, and information spread through the neighborhood that “here we have a confectioner Natalia”, although I did not consider myself a confectioner. One day at the playground girl came up to me and said she wanted to order a birthday cake from me. As it seemed to me then, the confectionery industry was just beginning to develop. I filled the order and began to think about developing my own business, which seemed to me very interesting. At least in Lyubertsy, such a project was the first. I teamed up with my friends in the community of moms, and we began to give out free, as a test, their products. We managed to build up a client base, gain public recognition, and open our own confectionery shop.

In 2019, being a confectioner, I received an invitation to join a public organization that unites women, and became the deputy chairman of the community in the city of Lyubertsy. At this stage, fate brought me together with the Union “Lyubertsy Chamber of Commerce and Industry”. That's when the competition “Lady Business” started for the first time, in which I took part. I represented not only my confectionery, but also our family business – the cabinet furniture factory. With the support of my community, I won, although initially I did not expect it and did not set this as my goal. As part of the competition, I had the opportunity to

meet with the Ministry of Investment, Industry and Science, where they paid attention to me. The Lyubertsy administration recommended me for the position of head of the “Tender Business” community in Lyubertsy. I accepted the post, so to speak. I had to leave the confectionery shop, because the business was taking up a lot of my time. I started to devote myself more to the community, to help the participants of the project, and immersed myself in the production of cabinet furniture. Systematic development in the Lyubertsy urban district led me to the fact that after a year of public activity I was offered to head the community in the entire Moscow region. Today the whole of Russia is already in the project's field of activity.

– You said you have a family business, a furniture factory. Tell me, what is your role in this project? How are the roles divided between you and your husband? After all, there is an opinion that the family business is an eternal dispute between two people on all fronts...

– In 2011, we opened the production of cabinet furniture to order. Today it is a company called “7 Rooms”. We have several areas of activity, and the main idea is to create coziness and comfort both at home and in the office space. We deal with commercial equipment, chains of furniture stores use our solutions, and other areas are managed by our friends and partners.

Initially our family business was not very coherent, and the reason for that was different approaches to running it. My husband is a creative person who knows how to make quick decisions, start new projects with ease, and close urgent ones quickly. I, on the other hand, had a different concept. I guess psychologically I performed the role of a “round-robin student”. Therefore, when I had to deal with work difficulties, when, for example, a delivery deadline was missed, it turned into a disaster in my mind, which I successfully transferred to the family sphere. Besides, I believed that there were 24 hours in a day, and I could do a lot in that time. In fact, there are not many people who can work 24/7, and this approach cannot be called right either.

I understand all this now, but back then we were just learning to listen and hear each other. And we learned how to do it! We began to divide responsibilities between us and try

not to get involved in our partner's functions, but to control each other. We also came to the understanding that the house is not a place to work. Now we have a clear schedule where Saturdays and Sundays are family days.

– Share the formula for a successful family business?

– The main thing is to listen and hear each other, to delegate responsibilities, and to appreciate the end result of working together. If you treat family business as a team game, disagreements and objections will begin to disappear. You should not forget about what the institution of the family is, and try to perceive it as a kind of business project. The financial side, as it is generally understood, has nothing to do with it. Of course, such a business project must be with a system of values, with feelings and emotions, but seeing the final goal is simply necessary, just like playing on the same team, not against each other.

– And yet women and men are different...

– Despite the fact that it is men who think more globally and strive to leave something behind, I hope that I was able to inspire my husband to create a family factory in order to pass on his legacy to his children. I think that they will be able to accomplish this mission if the business works at a high level and grows.

The secret of success in a woman's business is to be in harmony with yourself. A woman by her nature is multitasking. Transformations of the female beginning, without exaggeration, are global: giving birth to children, we can look great and run our own business, remain not just a partner in family relationships, but also be a woman, able to create a home, to give harmony to family and friends.

– Let's talk about community. What benefits do Gentle Business members receive?

– We actually broadcast to our participants harmonious development in all spheres of activity. Girls who come to the community, first of all, get a base, the ground for personal and professional growth. There are no competitors in the community, but there are like-minded women who are ready to support, advise, and impart their knowledge.

In addition, over the years of the project, we have been able to build relationships



with the executive and legislative branches of government and local authorities. Thus, a clear routing and scheme of solving the set task is being developed. We have accumulated a certain amount of knowledge. If initially we were doing mostly women's business (beauty salons, nail service studios, etc.), then to date we are joined by industrial enterprises whose founders become either our members or partners. Life is movement and we do not stand still. We see who needs to be introduced and united with whom.

We also develop our members in other areas: we hold cultural and creative events. Balls can be safely called a calling card of our community. We are also developing a partnership with the Women's Union of Russia. In addition to the activities of a team leader "Tender Business", I am chairman of the Coordinating Council for the development of women's entrepreneurship Moscow regional branch of the Union of Women of Russia. We have a lot of knowledge, which all our participants receive.

Now we are launching a mentoring system that aims to attract new participants among older schoolchildren, students, and university graduates. The experience we pass on can keep us from making mistakes that we ourselves once made. Even I, in analyzing my own business with a pastry shop, can tell you "how not to do it." This experience, by definition, is like a train that we push first, and then it accelerates and rides itself.

I will remain committed to my beliefs about

the family business. If a woman starts to build her own business and at the same time, she has a family, then the man, one way or another, will be involved in this story. Either their business will develop into a family business or the man will give advice, help directly, look for ways out and solve situations. When a woman is in business, it affects her family. And the task of the community in this context is to help where something goes wrong. It can be a consultation, consulting, analysis of the situation in a usual conversation, or we provide assistance in business development. We contribute to a woman's happiness!

**– One man is not a soldier in the field. You are a team leader, and who helps you?**

– We do have several committees with assigned roles and tasks: the PR committee, the sponsor committee, industry relations, and philanthropy. Each committee has its own leader. Just a few weeks ago, we formed a Leadership Council. It makes important decisions about what we are going to do, what we are not going to do, and it works through initiatives and decisions.

In order for a business community to be successful, there needs to be competent delegation of responsibilities. And here I am very impressed by the phrase: "I don't need people to tell me what to do, but I need people to tell me what to do". That great phrase from the creator of Apple is extremely appropriate in this case. Women who have set up business processes and accumulated tremendous

experience are precisely the initiatives that we support.

It's a surprising fact, but a woman can only be infused with female energy, because we are inherently creative. Our environment certainly influences us. Sometimes women come to us who work in male, by definition, sectors of business, for example, in construction. And after a certain period of time after starting to work with us, a so-called "transformation" begins to happen with them. They adopt "feminine" habits, speech patterns, and discover a feminine energy in themselves that was previously untypical of them.

"Tender Business" is about sharing experiences, about how to connect all areas of activity into one complete and harmonious picture. We can not give a diploma of an entrepreneur, because in fact there is no higher education in this area, but we can help to solve many problems, arrange a plan of action and infuse the energy of a member of the community. A successful woman is a harmonious and happy woman.

**– More and more women want to start their own business, but they are hindered by fears, prejudices, they wonder, "Do I have the data to become an entrepreneur?" Is there a portrait of a businesswoman? Or in this situation, are we talking about a cliché?**

– Many readers will probably laugh at my answer. But I believe that a woman is an a priori entrepreneur, because her first successful or unsuccessful project is the experience of marriage. Even if a woman has nothing to do with economy and sits at home, she creates comfort and inspires her husband. That is, the woman is already fulfilling her role. And in general in this life you should not be afraid of anything, because the failures are given to us to understand the situation and realize their own mistakes. If you have ideas to create your own business, it is necessary to start to translate your desires into reality.

A woman is happy when she fulfills herself everywhere: she realizes that she can earn money, becomes a mother, and has a loved one by her side. And don't change the parts of the word "marriage". A woman gets married, "to her husband." And even if she makes more decisions, she has better intuition, you shouldn't stick it out too much. One simple phrase taught me this: "What do you want to be: right or happy?"

**– What is the most important thing for you as a leader, as an example not only for community members, but for all women?**

– The most important thing in a leader is persistence and optimism. Only enterprising people achieve great success because they stop relying on someone other than themselves. If starting your own business is your need, you will definitely be able to do everything. One of the rules of business is to be able to hear yourself.



Interviewed by Victoria Lukyanova

**Н**ачиная с весны 2022 года экономика в России переживает серьёзную трансформацию, производство одежды не исключение. С уходом иностранных брендов спрос на вещи российских дизайнеров увеличивается, и Дом моды Ольги Сказкиной является тому ярким подтверждением! Производство не просто устояло в кризисной ситуации, но и активно расширяется. О том, как рождался бренд, о секретах его стойкости и верности выбранному стилю мы узнали от команды экспертов модного дома.

## Дом моды Ольги СКАЗКИНОЙ:

**«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»  
СТАЛО СЛОВОМ ГОДА ДЛЯ  
РОССИЙСКОЙ ЛЁГКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ!»**



иску альтернативных поставщиков тканей в 2022 году.

«Импортозамещение» стало словом года для российской лёгкой промышленности. Ведь основными препятствиями к взаимодействию с иностранными партнёрами сегодня по-прежнему являются логистика и высокая стоимость сырья. Именно по этим причинам мы обратили своё внимание на внутренний рынок. К счастью, в России достаточно количество производителей качественных натуральных тканей. Мы свой выбор уже сделали.

**– Ваш переезд в новый швейный цех связан с расширением производства? Насколько выросла востребованность бренда за последние несколько месяцев?**

– Начиная с марта спрос на одежду бренда стабильно растёт, что не может не радовать. Очень приятно, что покупатели доверились российскому производителю и возвращаются за повторными покупками.

Мы расширяем свой цех, так как, помимо частных, к нам поступает всё больше корпоративных заказов, для них требуются отдельная лаборатория и большие производственные мощности.

**– Какие инструменты по продвижению линии одежды вы применяете?**

– Самой лучшей рекламой для бренда всегда было сарафанное радио. Что касается маркетинговых стратегий, мы активно развиваем телеграм-канал ([https://t.me/OS\\_brand](https://t.me/OS_brand)) и взаимодействуем с блогерами.

**– Что в ваших ближайших и стратегических планах?**

– Мы стараемся развиваться в том направлении, которое удаётся наилучшим образом, а именно – в создании платьев и деловых костюмов. Расширение линейки входило в планы модного дома, но даже с учётом освободившейся ниши мы не станем торопиться. Для нас важно производить достойную продукцию с соблюдением стандартов качества бренда.

**Беседовала Дарья Бакарина**

**– Расскажите об этапах становления бренда Ольги Сказкиной. Когда он был создан? Кто является его целевой аудиторией?**

– Бренд существует с 2010 года. На первоначальном этапе проект представлял собой небольшое ателье, в котором Ольга Сказкина вручную создавала эксклюзивные платья из дорогостоящих тканей. В дальнейшем руководитель модной студии приняла решение расширить бизнес, увеличила модельный ряд производимой одежды и дополнила его повседневными вещами в неоклассическом стиле.

На протяжении всей истории бренд транслирует женственность. Его целевая аудитория – бизнес-леди, любящие сдержанный и деловой стиль в одежде. Бренд выступает за долгое ношение вещей, именно поэтому предлагает своим покупательницам безукоризненно сшитые модели, выполненные из натуральных тканей.

**– Какие преимущественные черты бренда вы можете назвать? Какие модели являются его визитной карточкой?**

– В отличие от конкурентов, мы не поддаёмся сиюминутным трендам, а ценим силуэты, которые давно стали самыми востребованными. Предметом особой гордости Дома моды Ольги Сказкиной является платье-футляр. Данная модель требует кропотливой работы и выверенного до мелочей лекала, что позволяет ей безупречно сидеть по фигуре и подчёркивать достоинства женщины. Именно за этим изделием к нам обращается большинство клиентов. Ещё одним популярным направлением бренда является создание модных капсул в деловом стиле, например, жакеты, брюки и юбки могут быть сшиты из одинаковой ткани, что даёт возможность комбинировать вещи между собой и ежедневно создавать новые образы.

**– Нынешний год в корне перевернул экономическую ситуацию в России. Как Дом моды Ольги Сказкиной пережил события, связанные с экономическим кризисом?**

– Ещё до событий текущего года, в самом начале пандемии 2020-го, команда Дома моды Ольги Сказкиной приняла, как оказалось, стратегически верное решение: осуществила масштабную закупку проверенных, любимых тканей и фурнитуры у зарубежных партнёров. Запас сырья позволил не останавливать производство в связи с нарастающими санкциями, а спокойно приступить к по-



**Для читателей RBG  
скидка на всю коллекцию одежды  
Ольги Сказкиной – 15%  
по промокоду WEEKEND.**





## Olga Skazkina's Fashion House:

# "IMPORT SUBSTITUTION" HAS BECOME THE WORD OF THE YEAR FOR THE RUSSIAN LIGHT INDUSTRY!"

**S**ince the spring of 2022, the economy in Russia is undergoing a major transformation, the clothing industry is not an exception. With the exit of foreign brands, the demand for clothes by Russian designers is increasing, and Olga Skazkina's House of Fashion is a vivid confirmation of that! Production has not only survived the crisis, but also is actively expanding. We found out about the birth of the brand, the secrets of its stability and loyalty to the chosen style from the experts of the fashion house.

– *Tell us about the stages of formation of Olga Skazkina brand. When was it created? Who is its target audience?*

– The brand has existed since 2010. Initially the project was a small atelier, where Olga Skazkina created exclusive dresses from expensive fabrics by her own hand. Later, the head of the fashion studio decided to expand the business, increasing the range of produced clothing and adding casual wear in neoclassical style.

During the whole history the brand has been broadcasting femininity. Its target audience is businesswomen who like restrained and business-like style in their clothes. The brand stands for long wearability of things, that is why it offers its customers impeccably tailored models made of natural fabrics.

– *What advantages of the brand can you name? What models are its signature products?*

– Unlike our competitors, we do not give in to passing trends, but value silhouettes which have long ago become the most popular. The Olga Skazkina fashion house is especially proud of its sheath dress. This model requires meticulous work and a fine-tuned curve, which allows it to

sit perfectly and underline the woman's dignity. This is the product for which the majority of our clients turn to us. Another popular direction of the brand is the creation of business style capsules, for example, jackets, pants and skirts can be sewn from the same fabric, which makes it possible to combine things with each other and create new images every day.

– *This year has fundamentally changed the economic situation in Russia. How did Olga Skazkina fashion house survive the events of the economic crisis?*

– Even before this year's events, at the beginning of pandemic 2020 the team of Olga Skazkina Fashion House made, as it turned out, a strategically right decision – they made a large-scale purchase of proven, favorite fabrics and accessories from foreign partners. The stock of raw materials allowed them not to stop production in connection with the growing sanctions, and quietly began the search for alternative suppliers of fabrics in 2022.

"Import substitution" has become the word of the year for the Russian light industry. After all, the main obstacles to cooperation with



foreign partners today are still logistics and the high cost of raw materials. It is for these reasons that we turned our attention to the domestic market. Fortunately, Russia has a sufficient number of producers of quality natural fabrics. We have already made our choice.

– *Is your move to the new sewing room linked to the expansion of production? How has the demand for the brand increased in the last few months?*

– Since March demand for the brand clothing has been growing steadily, which cannot but rejoice. It is very pleasant that customers have trusted the Russian manufacturer and come back for repeat purchases.

We are expanding our shop, as in addition to private orders we receive more and more corporate orders, for which we need a separate laboratory and large production capacity.

– *What tools do you use to promote your clothing line?*

– The best advertising for the brand has always been word of mouth. As for marketing strategies, we are actively developing a Telegram channel ([https://t.me/OS\\_brand](https://t.me/OS_brand)) and interacting with bloggers.

– *What are your nearest and strategic plans?*

– We are trying to develop in the direction that works best for us, which is the creation of dresses and business suits. Expanding the line was in the plans of the Fashion House, but even with the vacated niche, we are not in a hurry. It is important for us to produce worthy goods in compliance with the quality standards of the brand.

**Interviewed by Daria Bakarina**





**– Любовь, расскажите, с чего вы начинали?**

– Начала шить ещё в детстве, вдохновившись работами своей бабушки, которая создавала красивые вещи на заказ для своих клиентов. Мне нравилось рисовать, и в шесть лет мама привела меня в художественную школу, в которой я проучилась 10 лет, а затем поступила в университет на специальность «дизайн костюма», шила коллекции, участвовала в российских и международных конкурсах молодых дизайнеров. Постепенно стали поступать заказы, всем хотелось чего-то эксклюзивного, созданного специально для них. Сначала шила дома, потом решила снять совсем небольшое помещение, перевезла оборудование, наняла помощницу. Заказов становилось больше. Как раз тогда я прошла курс «Ателье как бизнес», который на тот момент очень мне помог: я арендовала более удобное помещение, стала постепенно докупать необходимое оборудование и мебель; расширился штат сотрудников.

**– Вы ведь специализируетесь на индивидуальном пошиве, а какие нюансы есть в этой нише?**

– Мы позиционируем себя как авторское ателье, куда приходят не просто за пошивом вещей, а за полной проработкой образа. Мы работаем с клиентом под ключ: от первой консультации с выявлением его запроса и анализом внешности до готовой вещи или комплектов. Вначале было много свадебных заказов, каждой невесте создавали эксклюзивное платье, учитывая и её желания, и тип внешности, и стиль и характер торжества. Но постепенно всё больше стало постоянных клиенток, мы сконцентрировались на женской одежде. Родилась идея индивидуального капсульного гардероба, да и клиенты стали приходиться не за одной вещью, а за комплектами, где всё красиво сочетается между собой.

Я получила образование стилиста-имиджмейкера: это просто необходимо в индивидуальной работе с клиентом. После обучения всё, как пазл, сложилось: узнала про типы внешности и про то, как выбранные оттенки, фактуры тканей, цветовые сочетания и принты могут «раскрыть»

Любовь Милосердова – профессиональный дизайнер одежды и выпускница Fashion Factory School. Если в начале пути она брала заказы на дом и всю работу выполняла самостоятельно, то теперь у неё своё собственное авторское ателье, в штате – пять мастеров. Получив дополнительное образование стилиста-имиджмейкера, Любовь развивается и в этой теме, а также создаёт лимитированные коллекции и уже зарегистрировала свой товарный знак. В интервью дизайнер рассказала об основных этапах своей работы, с какими сложностями она сталкивается и как их преодолевает.

## Любовь Милосердова: «Я люблю работать с индивидуальностью женщины, находя и раскрывая её сильные стороны»

наши природные данные... Изучила техники и приёмы «подачи» фигуры и то, как грамотно выстроить пропорции, чтобы одежда «работала на фигуру». Разобралась в стилевых направлениях и узнала про раздел стилистики «Управление впечатлением о себе», о том, что наша одежда и образ в целом – это мощный инструмент воздействия, которым надо уметь грамотно пользоваться. И теперь с помощью всех этих знаний помогаю клиентам создавать идеальные для них гардеробы.

Я люблю работать с индивидуальностью женщины, находя и раскрывая её сильные стороны. Мы вместе находим баланс внутреннего и внешнего, создавая гармонию в образе.

**– Как строится рабочий процесс в вашем ателье?**

– Всё начинается с первой встречи с клиентом, на которой мы вместе в процессе общения более чётко формулируем запрос, учитывая внешние данные, стилевые предпочтения, образ жизни...

Уже после первой консультации у нас появляется чёткое видение будущего изделия или капсулы. Мы из всего многообразия тканей очень быстро подбираем те, которые отлично гармонируют с типом внешности клиента, сочетаются между собой и отвечают назначению будущей капсулы (для работы, для отдыха и т. д.). Параллельно создаются эскизы, и мы можем уже наглядно представить, как будет выглядеть наша капсула, состоящая из взаимозаменяемых вещей, которые легко сочетаются между собой.

Далее технические эскизы будущих изделий обсуждаются с командой, конструктор и портные начинают свою работу. На первой примерке мы уже видим будущее изделие на фигуре: грамотно выстраиваем пропорции, создаём нужную форму и силуэт, отрабатываем посадку, окончательно утверждаем дета-

ли, выбираем фурнитуру и т. д. Большое внимание всегда уделяем посадке изделия и пропорциям, работе с визуальной коррекцией фигуры: мне нравится, что в индивидуальном пошиве для этого есть все возможности. Уже после двух примерок клиент видит на себе готовые образы, и при желании мы устраиваем фотосессии для него, продумывая все нюансы.

Основная задача – создать гардероб, который будет «работать на клиента», учитывая его индивидуальность, где нет случайных вещей и всё продумано.

**– Насколько всё, что вы делаете, связано с модными тенденциями? Какие есть ожидания у ваших клиентов в этом плане?**

– Как дизайнер одежды, я хочу быть в курсе всего, что происходит в мире моды. Знакомлюсь с коллекциями известных брендов, слежу за меняющимися тенденциями, которые напрямую зависят от общей ситуации в мире... и за развитием fashion-индустрии в целом и в России в частности. Постоянно читаю статьи и посещаю деловые программы соответствующих мероприятий. В нашей профессии надо постоянно быть на шаг впереди. Клиенты это видят и чувствуют. И они должны доверять нам: по-другому работу не построишь, тем более в индивидуальном пошиве.

Индивидуально созданные вещи – это про осознанное потребление, про любовь к себе и возможность чувствовать себя уверенно в любой ситуации. И нам всегда приятно слышать от наших клиентов, что, когда у них важное мероприятие, где надо выглядеть просто идеально, они выбирают созданные нами вещи, так как уверены в них на все 100%.

Это очень здорово, что есть такая возможность – с помощью одежды помогать клиентам достигать цели и приближать их большие мечты...

**Подготовил Сергей Миронов**





Lyubov Miloserdova:

## “I like to work with the individuality of a woman, finding and revealing her strengths”

**L**yubov Miloserdova is a professional clothes designer and Fashion Factory School graduate. In the beginning she took orders from home and did all the work by herself, but now she has her own author's studio and employs five masters. Having received an additional education as a stylist and image-maker Lyubov develops in this sphere, as well as creates limited edition collections and has already registered her trademark. In the interview the designer told about the main stages of her work, what difficulties she faces and how she overcomes them.

– *Lyubov, tell us, how did you start?*

– I started sewing as a child, inspired by the work of my grandmother, who created beautiful things to order for her clients. I liked drawing, and at the age of 6 my mother took me to art school, where I studied for 10 years, and then I entered the University in the specialty “Costume Design”, sewed collections, participated in Russian and international competitions for young designers. Gradually, the orders came in, everyone wanted something exclusive, created especially for them. At first I sewed at home, then decided to rent a very small room, moved the equipment, hired an assistant. Orders were getting more and more. Just then I took a course “Atelier as a business,” which at that time helped me a lot: I rented more comfortable room, began to gradually buy the necessary equipment and furniture, expanded the staff.

– *You specialize in tailoring, and what nuances are there in this niche?*

– We position yourself as a luxury atelier, where people come not just for sewing things, but for a complete elaboration of the image. We work with the client on a turnkey basis: from the first consultation with identifying their needs and analyzing their appearance, to the finished piece or sets. In the beginning there were many wedding orders, each bride was created an exclusive dress, taking into account her wishes, type of appearance, style and nature of the occasion. But gradually more and more regular customers, and we concentrated on women's clothing. The idea of an individual capsule closet was born, and clients began to come not for one thing, but for sets, where everything is beautifully combined.

I was trained as a stylist and image-maker: this is a must for individual work with clients. After the training everything came together like a puzzle: I learned about appearance types and how the chosen colors, fabrics, color combinations and prints can “reveal” our natural data... I studied the techniques and methods of “presenting” my figure and how to correctly calculate the proportions, so that the clothes “work for the figure”. I have understood style trends and learned about the section of stylistics “self-impression management”, about the fact that our clothes and image in general – is a powerful influence tool, which should



be skillfully used. And now with the help of all this knowledge I help my clients create the perfect closet for them.

I love working with a woman's personality, finding and revealing her strengths. Together we find a balance of the inner and outer, creating harmony in the image.

– *How is the work process in your atelier structured?*

– Everything starts with the first meeting with the client, where we together, in the process of communication, more clearly formulate a request, taking into account data, style preferences, lifestyle...

Already after the first consultation, we have a clear vision of the future product or capsule, and from the variety of fabrics we very quickly select those that are in perfect harmony with the type of appearance of the client, perfectly compatible with each other and meet the purpose of the future capsule (for work, leisure, evening capsule, etc.). In parallel, sketches are created, and we can already visualize how our capsule will look, consisting of interchangeable items that can easily be combined with each other.

Then technical sketches of future products are discussed with the team, and the designer and tailors begin their work. At the first fitting we already see the future product on the figure: we correctly figure out the proportions, create the necessary shape and silhouette, work out the fit, confirm the final details, choose accessories, etc. We always pay a lot of attention to the product's fit and proportions, to work with the visual correction of figure – I like the fact that in tailoring there are all the opportunities for that. Already after two fitting sessions the client sees ready images and, if desired, we arrange photo-sessions for him, thinking over all the details.

The main task is to create a closet that will “work for the client,” taking into account his personality, where there are no accidents and everything was thought out.

– *To what extent is everything you do linked to fashion trends? What are your clients' expectations in this regard?*

– As a fashion designer, I want to be aware of everything that is going on in the fashion world. I get acquainted with the collections of famous brands, follow the changing trends, which directly depend on the general situation in the world... and on the development of the fashion industry in general, and in Russia in particular. I constantly read articles and attend business programmes of relevant events. In our profession, you have to be constantly one step ahead. Clients see and feel this. And they have to trust us: there is no other way of working, especially in individual tailoring.

Tailor-made garments are about conscious consumption, it's about love for yourself and being able to feel confident in any situation. And we are always happy to hear from our clients that when they have an important event, where they need to look just perfect, they choose items created by us, because they are 100% confident in them.

It's great that there is such an opportunity – with the help of clothes to help clients achieve their goals and bring their big dreams closer...

**Prepared by Sergey Mironov**



LYUBOV  
MILOSERDOVA

[https://zen.yandex.ru/  
profile/editor/lyubov\\_  
miloserdova\\_designer](https://zen.yandex.ru/profile/editor/lyubov_miloserdova_designer)

**Светлана Викторовна Ерхова – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист.**

Окончила Финансовый университет при Правительстве РФ, Московский институт им. Л. Л. Васильева, Московский финансовый колледж при Министерстве финансов РФ. Лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2022», организованной при поддержке и в партнёрстве с Торгово-промышленной палатой РФ. Победитель в номинации «Юридические услуги».

В октябре 2021 года стала лауреатом Всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021».

В ноябре того же года в Торгово-промышленной палате на ежегодной женской премии «Business-women. Life. Family», инициированной журналом Russian Business Guide, стала победителем в юридической области.

В 2022 году стала обладателем Всероссийской национальной премии «Деловые женщины России» повторно.

С 2013 года – помощник депутата Государственной Думы ФС РФ В. В. Соболева по работе в Государственной Думе, руководитель общественной приёмной. С 2018 года – помощник депутата ГД ФС РФ Р. Ш. Хайрова. А с 2022 года – помощник депутата ГД ФС РФ Раисы Васильевны Кармазиной. Эксперт по экономическим вопросам.

С 2015 года – член Территориальной избирательной комиссии района Вешняки г. Москвы с правом решающего голоса.

В 2014 году выдвинута кандидатом на выборах депутатов Совета депутатов муниципального округа Вешняки г. Москвы. В 2017 году – муниципальных округов Перово и Новогиреево г. Москвы.

За плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ РФ была удостоена партийной благодарности. За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству – почётной грамотой и медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон».

В качестве руководителя Общественной приёмной депутата ГД вела работу с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации.

Автор проектов федеральных законов и предложений по совершенствованию российского законодательства в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях.



## «Я, как и все правозащитники, мечтаю донести до законодательного аппарата необходимость совершенствования отечественного законодательства в области правосудия»

Мировая история знает немало великих женщин: Мария Склодовская-Кюри, Маргарет Тэтчер, Жанна д'Арк, Екатерина Вторая... Этот список можно продолжать бесконечно. Герои нашего времени доказывают, что сила духа и жажда свершений не зависят от национальности, гендерной принадлежности и эпохи. Об одной из ярких личностей современности Светлане Ерховой, правозащитнице и авторе законопроектов, и пойдёт речь в нашей статье.

**– Светлана Викторовна, расскажите нашим читателям о начале своей профессиональной деятельности.**

– Наша организация существует с 1999 года, то есть более 20 лет. Изначально фирма вела научно-исследовательскую деятельность, организационную деятельность в учебно-просветительской сфере, в том числе и религиозной направленности, обладала обширной библиотекой редкой литературы – уникальной, старинной, вышедшей ограниченным тиражом.

В 2013 году, когда я заступила на должность руководителя Общественной приёмной депутата ГД и помощника депутата по работе в ГД, моей основной задачей стали помощь населению и представителям бизнеса в области права, содействие депутатским составом, в том числе с возможностью создания рабочих групп и

личного вмешательства депутатов ГД, в вопросах восстановления нарушенных конституционных прав и свобод граждан.

Далее, когда я перешла исключительно на законотворческую деятельность, востребованность в оказании вышеуказанной помощи у населения и представителей бизнеса сохранилась, поэтому была произведена реорганизация. Так как изначально общественная приёмная – это некоммерческое учреждение, то и Правовой Холдинг, как в определённом смысле правопреемник Общественной приёмной депутата ГД, оказывает помощь на безвозмездной основе. Если требуется оказание квалифицированной помощи на коммерческой основе (например, представительство в суде), подключаются юристы и адвокаты, сотрудничество с которыми выстроено на партнёрских началах.



Также основная специфика деятельности нашей организации – оказание всесторонней правовой помощи бизнесу на протяжении всего времени ведения коммерческой деятельности. В моей собственности находится несколько объектов нежилой недвижимости, предоставляемых по договорам аренды предприятиям с целью размещения в них исполнительного органа юридического лица; оказываются все виды регистрационных действий, перерегистрация, реорганизация, ликвидация юридического лица, бухгалтерские услуги; проводятся налоговый аудит и оптимизация налогообложения.

Мы поистине гордимся нашим почтовым отделом и, как организация, оказывающая услуги по регистрации юридических лиц на адреса, находящихся в нашей собственности, обязаны оказывать качественное почтовое обслуживание юридических лиц, зарегистрированных у нас. Ведь всего одно потерянное письмо может иметь для юридического лица катастрофические последствия.

**– Нельзя не отметить привлекательность ваших офисных помещений! Кто автор дизайна?**

– Разработка их интерьеров – мой личный проект. Наряду с высшими учебными заведениями по экономической и финансовой специализации, одно из образований я получила в сфере изобразительного искусства.

**– Сколько человек насчитывает ваша организация?**

– Отдел по работе с юридическими лицами (это регистрация предприятий, юридические адреса) состоит в настоящий момент из 10 человек и организован на базе ИП. Правовой Холдинг сотрудничает более чем с четырьмя десятками юристов и адвокатов-членов адвокатских палат Москвы и МО, налажены партнёрские взаимоотношения с представителями более чем трёх десятков организаций в области защиты прав и свобод граждан по всей России.

**– Что является особым предметом вашей гордости?**

– В личной жизни – мой сын, а в профессиональной – возможность помогать людям. Как волонтер, я много лет сотрудничала с областным фондом по взаимодействию с детьми-сиротами «Лучик детства», инициативными группами помощи беженцам с юго-востока Украины, благотворительным фондом помощи детям «Доброе Дело».

В качестве руководителя Общественной приёмной депутата ГД я имею опыт в работе с коллективными обращениями и громкими уголовными делами, полу-

чившими широкую огласку в средствах массовой информации, организовывала комплекс мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами. Много лет вела приём граждан и представителей бизнеса. Осуществляла контроль за соблюдением законности и повышением эффективности работы государственных и административных аппаратов. Занималась пресечением действий (бездействия) со стороны органов исполнительной и судебной власти, причинивших ущерб либо затруднивших доступ к правосудию, а также пресечением противоправных действий налоговых органов и взимания не предусмотренных законодательством сборов и платежей, пресечением незаконного вмешательства в деятельность предприятий и создания административных барьеров.

В настоящий момент я занимаюсь законодательской деятельностью, разработкой проектов федеральных законов и предложений по изменению и совершенствованию российского законодательства. Являюсь автором нескольких десятков проектов ФЗ и предложений по совершенствованию российского законодательства в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности.

Очень горжусь составлением пула из почти 30 законопроектов «О предотвращении действий, порочащих честь и достоинство государственного служащего», ужесточающих контроль деятельности налоговых органов. Задача данного законопроекта – навести порядок в действиях налоговых органов, не допустить продолжения произвола «местечковых царьков», не только наносящих существенный вред рядовым гражданам, но и осуществляющих действия, которые фактически направлены на воспрепятствование

ведению законной предпринимательской деятельности, и усложняющих и без того непростую экономическую ситуацию в стране.

Также я являюсь автором предложений по совершенствованию порядка обмена сведениями между налоговыми органами и налогоплательщиками, автором проекта Федерального закона «О внесении изменений в Основы законодательства РФ о нотариате», ФЗ «О некоммерческих организациях», ФЗ «О порядке исчисления сроков, установленных законодательством о налогах и сборах» и многих других.

**– Вы сказали, что гордитесь сыном. Расскажите о нём.**

– Его зовут Ричард, и в свои 16 лет он обладает более чем 130 медалями, грамотами, сертификатами. Является многократным победителем национальных олимпиад по математике, разработчиком искусственного интеллекта для самого большого космического робота в мире, созданного студентами.

**– Над чем вы сегодня работаете? Какие планы строите на будущее?**

– Я, как и все правозащитники, мечтаю донести до законодательного аппарата необходимость совершенствования отечественного законодательства в области правосудия! Очевидно, что давно назрела необходимость в создании государственного института изучения случаев судебного волюнтаризма, повышения открытости судебной системы, упрощения механизмов привлечения к ответственности за вынесение заведомо неправосудных решений, а также ужесточения наказания за подобного рода преступления. Наряду с этим, необходимо реформирование самого механизма судопроизводства в целом, прописывание чётких инструкций и механизмов при вынесении решений по любым видам гражданских и уголовных дел. Что касается уголовного судопроизводства, нужно создать возможность применения иных критериев оценки работы следователей и дознавателей, выраженных не в количественном показателе дел, направленных в суд, и прекращённых дел. Необходимо устранить тесную связь и зависимость судей от правоохранительных органов, а также искоренить принцип неодобрительного отношения к вынесению оправдательного приговора.

В ближайшем будущем я планирую посвятить время разработке проектов ФЗ и предложений по совершенствованию российского законодательства в области беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения и восстановления нарушенных прав, их защиты, принципов справедливости и непредвзятости.



**Svetlana Viktorovna Erkhova is a Russian politician and public figure, an entrepreneur with 20 years of experience, and a finance specialist.**

She graduated from the Financial University under the Government of the Russian Federation named after L. L. Vasiliev, Moscow Financial College of the Ministry of Finance of the Russian Federation.

She is the winner of the People of the Year 2022 business award organized with the support and in partnership with the Russian Chamber of Commerce and Industry and the winner in the Legal Services category.

In October 2021, she became a laureate of the all-Russian national project "Business Women of Russia 2021".

In November of the same year in the Chamber of Commerce and Industry at the annual women's award "Business-women. Life. Family", initiated by the Russian Business Guide magazine, she became the winner in the Legal field.

In 2022, Svetlana Erkhova repeatedly won the Russian national award Business Women of Russia.

Since 2013, she has been an assistant to V. V. Sobolev, Deputy of the State Duma of the Russian Federation for work in the State Duma, as head of the Public Reception. Since 2018 – she was an assistant to R. Sh. Khairov, Deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. And since 2022 – an assistant to Raisa Vasilievna Karmazina, Deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. Expert on Economic Issues.

Since 2015, she was a member of the District Election Commission of the Veshnyaki District of the city of Moscow, with a casting vote.

In 2014, she was nominated as a candidate for the election of deputies of the Council of Deputies of the Veshnyaki municipal district of Moscow. In 2017 – she was nominated as a candidate for election to the Perovo and Novogireevo municipal districts of Moscow.

For fruitful political activity, maintaining an active civil position and contribution to the development of democratic foundations of the Russian Federation, she was awarded the party commendation. She was awarded an Honorary Diploma and the Medal "Badge of Honour. Freedom. Patriotism. Law." for her extensive personal contribution, patriotism and devotion to the Fatherland. As head of the Public Reception Office of the State Duma Deputy, she dealt with collective appeals and pronounced cases which received extensive coverage in the media. She is an author of draft federal laws and proposals to improve Russian legislation in the fields of justice, notary public, legal and tax regulation, and forensic activities; author of articles in magazines and periodicals.



**"I, like all human rights defenders, dream to convey to the legislative apparatus the need to improve domestic legislation in the field of justice"**

**W**orld history knows many great women: Maria Skłodowska-Curie, Margaret Thatcher, Joan of Arc, Catherine the Great... The list is endless. Heroes of our time prove that the power of spirit and thirst for achievements does not depend on nationality, gender and epoch. This article is devoted to one of the bright personalities of our time Svetlana Erkhova, Advocate for Human Rights and Author of laws.

– Ms. Erkhova, could you tell our readers about the start of your professional life.

– Our organization has been in operation since 1999, in other words, for more than 20 years. Initially, the firm was engaged in scientific research and organizational activities in the field of education and outreach, including religious activities, and had an extensive library of rare literature – unique, old, and limited editions.

In 2013, when I took up the position of Head of the Public Reception Office of the State Duma Deputy and Deputy's Assistant in the State Duma, my main task was to assist the population and business representatives in the field of law, to provide assistance by the deputy staff, including the possibility of creating working groups and personal involvement of State Duma deputies, in the restoration of

violated constitutional rights and freedoms of citizens.

Then, when I began working solely on lawmaking, the demand for such assistance was still high among the population and business representatives, which is why there was a reorganization. Since the Public Reception was originally a non-profit institution, the Legal Holding, as the legal successor of the Public Reception of the State Duma deputy, provides assistance on a free-of-charge basis. If qualified assistance is required on a commercial basis (e.g. representation in court), lawyers and attorneys are involved, and cooperation with them is based on partnership principles.

Also the main specificity of our organization is to provide all-round legal assistance to business throughout the whole period of



conducting business activity. I own several non-residential real estate objects that are provided under lease agreements to legal entities for placement of their executive bodies; all types of registration, re-registration, reorganization, liquidation of legal entities, accounting services; tax audit and tax optimization services are rendered.

We are truly proud of our postal department and as a service provider for registering legal entities at addresses we own, we must offer quality postal services to our registered legal entities. After all, just one lost letter can have disastrous consequences for a legal entity.

***– The attractiveness of your office spaces cannot be ignored! Who is the author of the design?***

– The design of these interiors is a personal project of mine. Alongside higher education in economics and finance, one of my qualifications is in fine arts.

***– How many people does your organization employ?***

– The legal department (registering a company, a legal address) currently consists of 10 people and is organized on the basis of a sole proprietorship. Legal Holding cooperates with more than four dozen lawyers and attorneys, members of the Bar of Moscow and the Moscow region. We have established partnership relations with representatives of more than three dozen organizations in the field of protection of rights and freedoms of citizens throughout Russia.

***– What is a special source of pride for you?***

– If to mention my personal life, I am proud of my son, and in my professional life I am proud of the opportunity to help people. For many years as a volunteer I have worked with the regional foundation for interaction with orphans Luchik Detstva (Beam of Childhood), initiative groups for helping refugees from the south-east of Ukraine, and the charity fund for children, Dobroe Delo (Good Deed). As head of the Public Reception Office of the State Duma Deputy, I have experience in dealing with collective appeals and prominent criminal cases that have been widely covered in the media, and have arranged a number of activities to investigate a number of major criminal cases concerning the law enforcement agencies. For many years, I have been involved in the reception of citizens and business representatives. I have also monitored compliance with the legislation and improved the efficiency of the state and administrative apparatuses. I was engaged in prevention of actions or omissions of executive and judicial authorities causing damage or impeding access to justice, as well as in prevention of illegal actions of tax authorities and collecting dues and fees not provided for by the law, and in prevention of illegal interference in business activity and creation of administrative barriers.

At the moment I am engaged in law-making activities, developing drafts of federal laws and proposals for the amendments and improvement of Russian legislation. I am the author of several dozen draft Federal Laws and proposals for improving Russian legislation in the fields of justice, notary public, legal and tax regulation and forensics.

I am very proud to have drafted a pool of almost 30 bills “On the Prevention of Acts Defamatory to the Honour and Dignity of a Public Official”, which tighten control over the activities of tax authorities. The purpose of this bill is to bring the actions of the tax authorities in order and not to allow the abuses of “local czars” to continue, which not only cause significant harm to average citizens, but also carry out actions that in fact are aimed at hindering the legitimate business activities and complicating the existing difficult economic situation in the country.

I am also the author of proposals to improve the procedure for exchanging information between tax authorities and taxpayers, the author of the draft Federal Law “On Amendments to the Fundamentals of Legislation of the Russian Federation on Notaries”, the Federal Law “On Non-Profit Organizations”, the Federal Law “On the Procedure for Calculating Time Limits Established by Law on Taxes and Fees” and many others.

***– You said you are proud of your son. Tell us about him.***

– His name is Richard. At 16, he has more than 130 medals, diplomas and certificates. He is a multiple winner of national maths competitions and has developed artificial intelligence for the world’s largest space robot, created by students.

***– What do you work on today? What are your plans for the future?***

– I, like all human rights defenders, dream to convey to the legislative apparatus the need to improve domestic legislation in the field of justice. Obviously, it is high time to create a state institute for studying cases of judicial voluntarism, to increase the openness of the judicial system, to simplify mechanisms for bringing to responsibility for making knowingly unjust decisions, as well as to toughen the penalties for this kind of crime. At the same time, it is necessary to reform the mechanism of judicial proceedings as a whole, to prescribe clear instructions and mechanisms for making decisions on any types of civil and criminal cases. As for criminal proceedings, it is necessary to create the possibility to apply other evaluation criteria of investigators’ and inspectors’ work, expressed not in quantitative indicators of cases sent to court and closed cases. It is necessary to eliminate the close connection and dependence of judges on law enforcement agencies and to erase the principle of disapproval of acquittal.

In the near future, I plan to devote time to drafting federal laws and developing proposals to improve Russian legislation on the unimpeded exercise of civil rights, the assertion and restoration of violated rights, their protection, and the principles of justice and impartiality.





– **Наталья Владимировна, давайте начнём с того, что для многих является огромной проблемой, а для вас – одним из «базисов» работы, то есть с решения языковой проблемы. Компания, которой вы руководите, называется «Синофай Лигал». Со вторым словом всё понятно: «лигал» – legal, что в переводе с английского значит «законный, легальный». А что такое «синофай»? При запросе в Яндексe ноутбук от напряжения начинает дымиться, но ничего не выдаёт, кроме ссылок на вашу компанию...**

– «Синофай» – это уникальное коммерческое наименование, которое появилось благодаря игре слов на английском языке: первая часть «сино» указывает на Китай (в названиях крупных китайских компаний можно увидеть эту морфему); вторая часть «фай» (англ. – fu) в английском языке представляет глагольный суффикс, который, присоединяясь к существительному, образует глагол, обозначает действие. Таким образом, получилось непереводаемое название, вызывающее ассоциацию действия или движения в сторону Китая, что и соответствует нашей работе, ведь мы в правовом ключе помогаем бизнесу двигаться в сторону Китая.

– **У вас богатый личный опыт работы, благодаря которой российские**

## «Китай и защита интеллектуальной собственности – ПОНЯТИЯ СОВМЕСТИМЫЕ»

Если для кого-то слова «китайская грамота» означают что-то недоступное для понимания, то учредитель и генеральный директор ООО «Синофай Лигал» Наталья Шупейко ни в китайской грамматике, ни в китайском законодательстве ничего непонятного для себя не видит. А если увидит, так разберётся. Более того, она и сотрудники руководимой ею компании помогают российским предпринимателям навсегда забыть о привычном значении этих слов и вести с нашим самым большим восточным соседом взаимовыгодный бизнес.

**и китайские партнёры находили не просто общий язык, но и возможности ведения взаимовыгодного бизнеса. Но «Синофай Лигал» – компания новая, только в мае этого года родившаяся. Что изменилось?**

– Да, я уже более десяти лет занимаюсь организацией оказания юридических услуг в Китае, и моя специализация и компетенции развиваются вслед за спросом со стороны предпринимателей, которые сталкиваются с различными задачами. Долгое время я занималась сопровождением внешнеэкономических сделок и предупреждением, а также разрешением коммерческих споров, однако и эта специализация достаточно широкая, в рамках одной компании (команды специалистов) объять все вопросы невозможно. Поэтому было принято решение с новой командой заняться проработкой определённого пула запросов, чтобы повысить качество экспертизы. Компания, которую я с партнёрами создала до этого, успешно работает в сфере сопровождения ВЭД и разрешения споров.

– **Ваша новая компания специализируется в основном на запросах по защите интеллектуальной собственности и на юридической поддержке проектов в сфере IT и новых технологий. Почему вы выбрали именно эти направления? Или, наоборот, эти направления «выбрали» вас? Почему, на ваш взгляд, именно они сейчас актуальны?**

– Меня давно интересовало право интеллектуальной собственности. Я слежу, как в Китае развиваются законодательство и правоприменительная практика в этой сфере, и считаю, что нужно развенчивать мифы и стереотипы о том, что Китай – это до сих пор страна подделок и полного бесправия в области защиты интеллектуальных прав. Китай успешно совершенствует условия для того, чтобы граждане и компании создавали результаты интеллектуальной деятельности, а иностранные компании или частные лица не боялись выходить на китайский рынок со своими продуктами, имеющими составляющую интеллектуальной собственности. Безусловно, есть риск, что уникальный товар скопируют. Однако есть и защитные механизмы, и в случае обращения к ним до выхода на китайский рынок или до взаимодействия с китайскими контрагентами предотвратить ошибки и потенциальный ущерб проще, чем взыскивать убытки через суды с помощью юристов, когда права нарушены. Например, на первый взгляд, экспорт брендированной продукции в Китай не зависит напрямую от регистрации товарного знака в Китае. Однако в случае, если какое-либо лицо зарегистрирует в Китае ваш товарный знак на своё имя, это будет действие в рамках закона, вы уже не сможете ввезти свою продукцию в Китай без разрешения нового правообладателя... Вам придётся либо вкладывать финансы, силы и время в ребрендинг, либо платить новому правообладателю за разрешение использовать ваш же товарный знак





(или путём переуступки прав, или заключив лицензионное соглашение). Это явление носит в Китае название «сквоттинг», когда регистрация товарных знаков стала уже не необходимостью индивидуализации продукции, а средством заработать на требовании переуступки. В некоторых случаях можно оспорить такую регистрацию, однако намного проще и дешевле заранее зарегистрировать свой товарный знак на себя. Подать заявку можно как от иностранного физического, так и юридического лица. Помимо товарного знака, можно зарегистрировать, например, дизайн упаковки. Ведь именно внешний облик хорошо продаваемого продукта легче скопировать недобросовестным конкурентам, а содержимое в упаковку может быть вложено любое; таким образом, многие китайские потребители будут введены в заблуждение, так и не узнав, какой замечательный продукт вы предлагаете на самом деле.

Так же и с авторским правом: хотя его регистрация и не является обязательной, однако в Китае создан Центр защиты авторских прав (СРСС), где предлагается проводить добровольную регистрацию авторского права, чтобы в случае нарушения можно было быстро доказать авторство без необходимости нотариально заверять и легализовать доказательства, полученные за пределами Китая.

Вслед за интересом к праву интеллектуальной собственности я с удовольствием занималась соответствующими запросами от клиентов, сейчас хочу дальше развивать данное направление. С этой сферой тесно связаны запросы по сотрудничеству в сфере новых технологий, в том числе информационных и финансовых. Все эти запросы стали актуальны постепенно, после того как Китай перестал быть мировой фабрикой дешёвых и низкосортных товаров. В последнее время увеличивается доля технологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и, соответственно, интеллектуальной составляющей. И сейчас важно не просто заключать договоры на закупку или поставку (ОЕМ), но и включать условия конфиденциальности, защиты интеллектуальной собственности, отдельно заключать соглашения NNN (о неразглашении, неиспользовании и запрете действовать в обход).

**– Продолжаете ли вы заниматься делом привычным: регистрацией компаний, юридическим сопровождением сделок ВЭД, участием в разрешении споров? Не бросаете ли старых клиентов? И раз уж, как многие считают, в России личные связи, личные рекомендации работают лучше любой рекламы, то приводят ли они к вам новых клиентов?..**

– Я по-прежнему занимаюсь регистрацией компаний и консультирую по юри-



дическим вопросам с ВЭД, работаю со старыми клиентами, и, конечно, всё больше новых заказчиков обращается по рекомендации, что очень приятно. С запуска нового проекта в течение нескольких месяцев сайт был в разработке, рекламы не было никакой, однако мы постоянно получали и продолжаем получать запросы от новых клиентов.

**– После ухода из России западных компаний здесь остаются ниши, которые не могут долго оставаться пустыми. Готовы ли их заполнить компании из Китая и других восточных стран? Помогает ли им в этом виде деятельности «Синофай Лигал»?**

– Мы также оказываем содействие китайским предпринимателям в открытии и развитии бизнеса в России. В настоящее время есть тенденция приостановления деятельности в России некоторых китайских компаний, эти решения вызваны возникшими сложностями в логистике: кто-то не пережил последствия пандемии, на кого-то повлияла политическая ситуация. Однако мы верим, что это ситуация временная, что рано или поздно она нормализуется, и наша команда готова оказывать правовую поддержку китайским клиентам в регистрации компаний, товарных знаков, в оформлении разрешительных документов.

**– И последний вопрос... Ваш новый офис находится практически у ворот посольства Китайской Народной Республики. Это тонкий расчёт, случайность или «знак провидения»?**

– Интересный вопрос... Тут всё вместе присутствует, и «знак провидения» в том числе.

Я хотела найти офис мечты, в котором было бы приятно проводить рабочее время и который с удовольствием посещали бы клиенты. При поиске в известном приложении я убрала все фильтры со стоимостью и локацией, оставила класс помещения А и А+ (самые лучшие) и решила посмотреть, что представлено в городе. К моему удивлению, среди результатов поиска я сразу увидела офис по приемлемой стоимости прямо у посольства КНР. Я договорилась о просмотре на следующее же утро. Мне показали несколько помещений, в итоге я выбирала из двух, постоянно перемещаясь из одного в другое. Одна из комнат была полностью укомплектована мебелью, и на книжной полке стояла большая икона. К слову сказать, я православная христианка и почитаю святителя Спиридона Тримифунтского. Накануне я к нему обращалась с просьбой помочь найти свой офис мечты. Каково же было моё удивление, когда я подошла ближе и увидела, что это и есть икона Спиридона. У меня развеялись все сомнения, и я выбрала офис, в котором, я думаю, мы с командой и будем работать в ближайшие годы очень плодотворно.



## Natalia Shupeyko, Sinofy Legal: “CHINA AND INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION ARE COMPATIBLE CONCEPTS”

For someone the words “Chinese characters” stand for something incomprehensible, but the founder and CEO of Sinofy Legal Natalia Shupeyko sees nothing incomprehensible either in Chinese grammar or in Chinese law. However, if she does, she will work it out. Moreover, she and the people in her company help Russian entrepreneurs to forever forget about the usual meaning of these words and conduct mutually profitable business with our biggest eastern neighbour.

– Ms. Shupeyko, let's start with an issue that for many people is a huge problem and for you is one of the “basics” of the job, i.e. the language problem. The company you run is called Sinofy Legal. Everything is clear with the second word: Legal, which means legal in English. But what is Sinofy? A query on Yandex makes my laptop start to smoke from the tension, but it gives up nothing but links to your company...

– Sinofy is a unique commercial name, which appeared thanks to a play on words in English: the first part “Sino” refers to China (in the names of large Chinese companies you can see this morpheme); the second part “fy” in English is a verbal suffix, which, when attached to a noun, forms a verb, denotes action. So, we have an untranslatable name which evokes the association of action or movement towards China, which is in line with our work, because we help businesses move towards China in a legal way.

– You have a wealth of personal experience, thanks to which Russian and Chinese partners have not only found common language but also opportunities to do business together for mutual benefit. Sinofy Legal is a new company, having appeared in May of that year. What has changed?

– Yes, I have been organizing legal services in China for more than ten years, and my

specialization and competences have evolved in line with the demand from entrepreneurs facing different challenges. For a long time, I dealt with support for foreign economic transactions and prevention and resolution of commercial disputes, but this specialization is wide enough and it is impossible to cover all issues within one company (team of specialists). Therefore, it was decided to work with a new team on a certain pool of requests so to increase the quality of expertise. The company that I set up with my partners prior to that successfully worked in the field of FEA support and dispute resolution.

– Your new company specializes mainly in intellectual property protection queries and legal support for IT and new technology projects. Why did you choose these areas of

expertise? Or, on the contrary, did these areas “have chosen” you? Why do you think they are relevant at the moment?

– I have long been interested in intellectual property law. I follow the development of legislation and law enforcement practice in China in this area, and I think it is necessary to “debunk” myths and stereotypes that China is still a country of counterfeiting and complete lawlessness in the field of intellectual property rights protection. China succeeds in improving the conditions for citizens and companies to create intellectual property, and foreign companies or individuals are not afraid to enter the Chinese market with their products that have an intellectual property component. Of course, there is the risk that a unique product will be copied. However, there are protection mechanisms and, they are better to be approached before you enter the Chinese market or before you deal with your Chinese counterparts, as it is easier to prevent mistakes and potential damage than to sue for damages through the courts and lawyers when your rights are violated. For example, at first glance, exporting branded products to China does not depend directly on the registration of a trademark in China. However, if someone registers your trademark in China in their name, it will be an action under the law and you will no longer be able to import your products into China without the permission of the new rights holder...





You will either have to invest money, time and effort in rebranding or pay the new rights holder for permission to use your own trademark (either through assignment or a licensing agreement). This phenomenon is known in China as “squatting”, with trademark registration no longer a necessity for product individualization but a means of making money from claiming an assignment. In some cases, it is possible to challenge such registrations but it is much easier and cheaper to register the trademark yourself in advance. An application may be filed by a foreign natural person or by a legal entity. Beside a trademark, you may also register, for example, a package design. After all, the external appearance of well-priced product is easier to copy to unfair competitors, and there may be any contents of the package, so many Chinese consumers will be misled, and will not learn what a great product you offer in reality.

It's the same with copyright: although registration is not compulsory, China has established the Copyright Protection Center (CPCC), which proposes voluntary copyright registration so that in case of infringement you can quickly prove authorship without having to notarize and legalize evidence obtained outside of China.

Following my interest in intellectual property law, I have had the pleasure of dealing with related enquiries from clients and now want to develop this area further. Closely related to this field are requests for cooperation in new technologies, such as IT and finance. All these enquiries have become increasingly relevant now that China is no longer a global factory of cheap, low-quality goods. Recently, the share of high-value-added technology products with a corresponding intellectual component has increased, and it is now important to conclude contracts not just for procurement or supply (OEM), but also to include confidentiality terms, intellectual property protection, separately conclude NNN agreements (non-disclosure, non-use and non-circumvention).

**– Do you continue to do what you are used to doing: registering companies, providing legal support for FEA transactions, taking part in dispute resolution? Don't you abandon your old clients? And since, as many believe, in Russia personal connections and personal recommendations work better than any advertising, do they bring you new clients?**

– I continue to register companies and advise on legal matters relating to FEA, work with old clients, and, of course, there are more and more new clients coming in on recommendations, which is very pleasing. Since the launch of the new project, the website has been in development for several months, and there has been no advertising, but we have continually received, and continue to receive, enquiries from new clients.

**– After the exodus of Western companies from Russia, there are still “niches” here which cannot remain empty for a long time.**

***Do companies from China and other eastern countries feel ready to fill them? Does Sinofy Legal help them in this kind of activity?***

– We also assist Chinese entrepreneurs in opening and developing business in Russia. There is a tendency at the moment for some Chinese companies to suspend their activities in Russia, these decisions being caused by logistical difficulties: some have not survived the consequences of the pandemic, some have been affected by the political situation. We believe, however, that this situation is only temporary, and that sooner or later it will normalize, and our team is ready to provide legal support to our Chinese clients in registering companies and trademarks, and drawing up permits.

**– The last question... Your new office is practically next door to the gates of the embassy of the People's Republic of China. Is this a delicate calculation or a coincidence or a sign of providence?**

– Interesting question... It's a combination of all of these things, including a sign of providence.

I wanted to find a dream office, where I could spend my working hours and have clients visit us regularly. While searching through a well-known app I removed all filters with cost and location, leaving Class A and A+ (the best) and decided to see what was available in the city. To my surprise, among the search results, I immediately saw a reasonably priced office right outside the Embassy of the People's Republic of China. I made an appointment for a viewing the very next morning. I was shown several rooms and eventually had to choose between two, constantly moving from one to the other. One of the rooms was fully furnished and there was a large icon on a bookshelf. By the way, I am an Orthodox Christian and I venerate St. Spyridon of Trimiphunt. The day before I turned to him with a plea to help me to find my dream office. I was amazed when I came closer and saw that it was an icon of Spiridon. My doubts disappeared and I have chosen an office where I believe my team and I will work very fruitfully in the coming years.





# VIP CLINIC:

## КЛИНИКА «ВНИМАНИЯ И ПОНИМАНИЯ»

VIP Clinic существует на рынке эстетической медицины уже 14 лет. Первая клиника открыла свои двери в непрестом 2008 году в Калининграде. В 2018 году была создана вторая клиника в Москве, на Зоологической улице, а в 2022-м московский филиал переехал в просторное здание на Чистопрудном бульваре.

Руководители VIP Clinic – врач-косметолог Екатерина Владимировна Круглик и пластический хирург Сергей Викторович Круглик – рассказывают о своих планах, преимуществах комплексного подхода и о том, что пациент важнее всего.

**– Итак, у вас недавно открылась новая клиника на Чистопрудном бульваре. Чем принципиально отличается новый филиал?**

**С. В.:** – Философия, подход к пациентам, даже внешний облик у наших клиник едины. Мы не сразу к этому пришли. Когда открывали первую клинику в Москве, на Зоологической улице, мы в неё решили докупить новое, более современное оборудование, чтобы было большое количество технологичных аппаратов. Но в итоге нам пришлось установить более современное оборудование и в Калининграде. Мы сде-

лали это для того, чтобы определённые алгоритмы лечения, сочетания различных методик были доступны в обеих клиниках. Процесс работы стандартизирован: главный врач разработал протокол, мы его обсудили, провели исследования, утвердили и работаем по нему. Нам важно, чтобы пациенты получали одинаковое высококлассное обслуживание не только в Москве.

Например, если для коррекции фигуры нужен аппарат EVOLVE (электростимуляция и радиочастотный прогрев жировой ткани) в сочетании с аппаратным массажем и лазерным липолизом Icoone Laser, то

для достижения результата всё это нужно иметь в одной клинике. И неважно, где она находится: в столице или в региональном центре.

**– Но отличия всё же есть?**

**Е. В.:** – Да, в московской клинике есть некоторые аппараты, которых нет в Калининграде. Например, сосудистый лазер на красителях Candela. Но здесь проблема не в том, что мы не хотим или не можем поставить его в Калининграде. Просто этот аппарат очень «капризный» и требует дополнительного постоянного обслужива-



ния. А в регионе это сложно: там нет таких специалистов.

Кроме того, московская клиника просто больше по метражу. И, соответственно, в ней мы можем предложить пациентам большее количество услуг. Здесь есть спа-зона для релакса и отдыха и бьюти-пространство.

Есть большой учебный класс, где мы проводим мастер-классы и трансляции из операционных. Наконец, в московской клинике есть дополнительные палаты-комнаты, где пациент определённое время может находиться под наблюдением врачей, а также получает необходимые косметические процедуры и лечение после операции.

**– В чём ваше отличие от множества эстетических клиник и центров косметологии?**

**С. В.:** – В том, что ко всем эстетическим проблемам мы подходим именно с медицинской точки зрения. Рынок красоты в России очень разношёрстный: есть парикмахерские, оказывающие косметологические услуги, на которые не нужна лицензия; есть клиники с лицензией, спектр услуг которых шире; а есть клиники-флагманы, которые занимаются комплексным лечением возрастных изменений, в том числе хирургическим.

Мы принадлежим к последней, очень немногочисленной категории.

И прежде всего – мы врачи. Перед началом лечения и коррекции мы в обязательном порядке проводим обследование, собираем анамнез. У нас есть возможность сдать анализы прямо в клинике: есть своя лаборатория. Можно сделать ультразвуковое исследование мягких тканей лица, что



позволяет врачу узнать, что делал пациент до того, как к нам прийти, есть ли у него филлеры гиалуроновой кислоты, оценить кровоток. Всё это позволяет выбрать лучшую методику.

Да, мы работаем в рамках своей области медицины – эстетической – и сознательно не идём в «большую хирургию». Но, конечно, есть какие-то смежные вещи. Например, мы занимаемся реконструкцией после рака молочной железы, проводя перед этим рентген-обследование. Самой диагностикой и лечением рака мы, конечно, не занимаемся. И даже если мы его выявим, то отправим пациента к соответствующим специалистам.

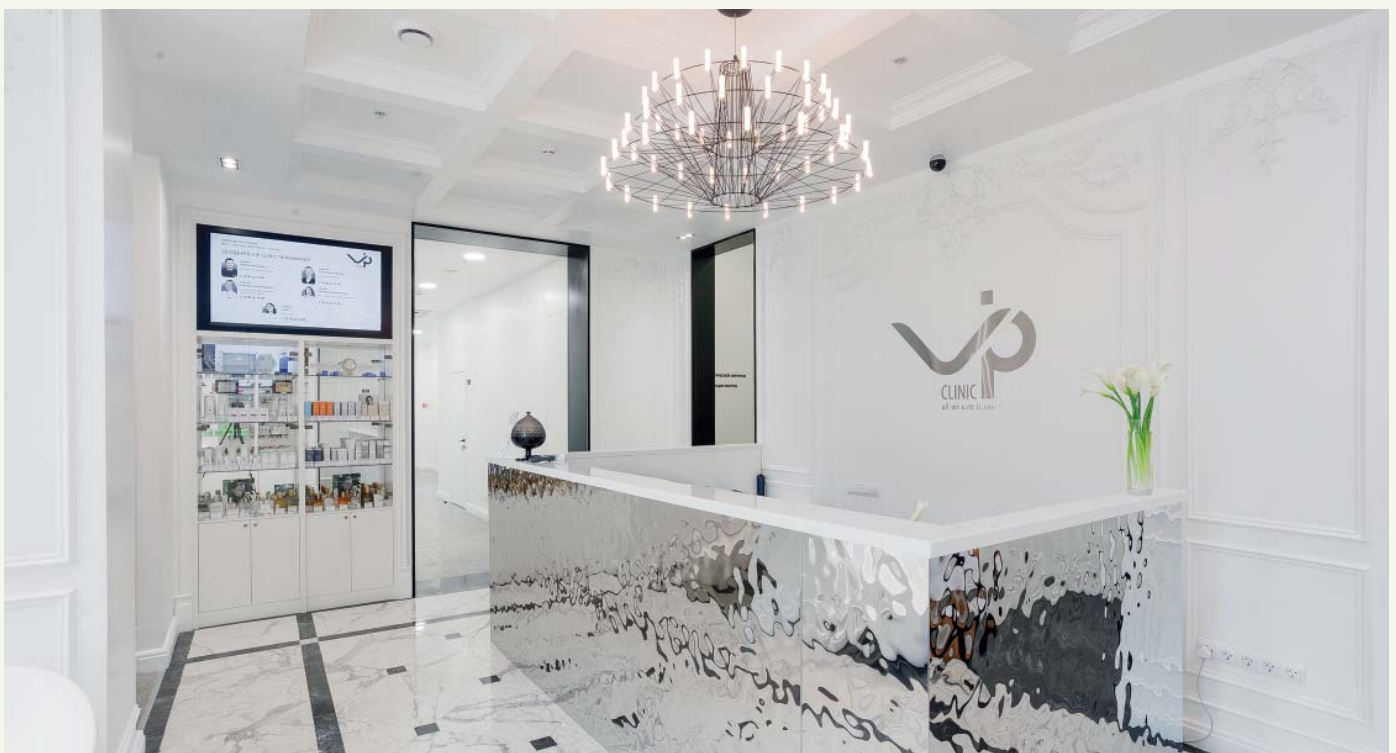
**– Часто ли пациенты оказываются готовы к такому комплексному обследованию? Кто-то, возможно, пришёл просто «подколоть губы», а не сделать полный чекап.**

**С. В.:** – Да, бывает, что пациенты приходят только для определённой манипуляции. Но даже в этих случаях мы стараемся собрать анамнез, чтобы провести процедуру с максимальной пользой.

Ещё важно до любых вмешательств оценить психическое состояние пациента. Некоторые люди страдают дисморфобией – неприятием собственного тела. Есть масса приложений, которые «улучшают» вашу фотографию до состояния фарфоровой куклы. И в итоге человек начинает требовать от хирурга, чтобы он «сделал ему лицо так, как в телефоне». Но это невозможно и, будем говорить откровенно, небезопасно. Поэтому в некоторых случаях мы проводим специальное анкетирование, которое мы разработали с ведущими психиатрами. Это позволяет пластическому хирургу отсеять таких пациентов ещё на этапе консультации.

**– Как вообще взаимодействуют косметолог и пластический хирург?**

**Е. В.:** – В нашей клинике хирурги и косметологи работают в прочной связке. Если есть необходимость, косметологи приглашают хирурга на консультацию с пациентом, и наоборот. После операций часто требуется работа с качеством кожи, с изменениями, которые не устраняются хирургическим путём (пигментация, например). Иногда врач-косметолог может осуществлять некоторые процедуры непосредственно во время операции.





Очень важна и постоперационная реабилитация. Как правило, клиники после операций отправляют пациентов домой или рекомендуют обратиться к врачу-косметологу для нехирургической коррекции. В нашей клинике это происходит параллельно: косметолог уже на этапе первой (дооперационной) консультации сообщает пациенту, что именно ему может потребоваться для достижения максимального результата. И «ведёт» пациента до, во время и после операции. Наши косметологи прекрасно представляют себе возможности эстетической хирургии, а хирурги – возможности современной аппаратной и инъекционной косметологии. И те и другие постоянно учатся.

**– Учатся? Но ведь они все уже дипломированные специалисты с высшим образованием?**

**С. В.:** – Настоящий врач учится всю жизнь, и наши врачи не исключение.

Мы являемся руководителями научных программ трёх больших конгрессов по пластической хирургии и косметологии: Балтийского (проводится в сентябре в Светлогорске), Черноморского (проводится в апреле в Геленджике) и Инновационной школы эстетической медицины (проводится в феврале в Москве). Мы формируем научную программу, экспертный совет. Конгрессы проходят под руководством Натальи Евгеньевны Мантуровой, это главный внештатный специалист – пластический хирург Министерства здравоохранения Российской Федерации и Департамента здравоохранения г. Москвы. В них участвуют лучшие специалисты в области эстетической хирургии и косметологии, как рос-

сийские, так и зарубежные. Мы проводим трансляции из операционных, мастер-классы, панельные дискуссии. Все наши врачи посещают эти конгрессы.

Также мы проводим внутреннее обучение. Например, чтобы начать работать на любом новом аппарате, нужно пройти обучение от компании-производителя, причём не один раз, а целых три в течение шести месяцев.

Первое – ознакомительный инструктаж, на котором рассказывают технические подробности (как аппарат включается, калибруется, перемещается) и общие принципы работы, чтобы понимать, для каких проблем и кому он нужен. Второе: когда врачи уже немного поработали и освоили аппарат, приезжает тренер и более детально прорабатывает все функции аппарата, отвечает на вопросы, которые появились в процессе. И третье – через шесть месяцев – сдача зачёта по работе с аппаратом. С любым новым сотрудником повторяется весь цикл. Без зачёта по прошествии полугода врач не сможет работать на аппарате: он должен чётко понимать протоколы работы на каждом из них.

У нас нет специалистов, которые просто «колют ботокс», все наши врачи помогают решать проблему комплексно. К примеру, пациент жалуется, что у него выражены сосуды на лице. Врач собирает анамнез и пытается выяснить, когда сосуды появились и от чего, и только после этого предлагает несколько вариантов коррекции сосудистых изменений.

**– Какими эксклюзивными аппаратами может похвастаться ваша клиника? Есть такие, которых нигде и ни у кого больше нет?**

**Е. В.:** – В Москве быть эксклюзивным в части оборудования можно только в одном случае: если завозить незарегистрированную технику, без лицензий и непроверенную. Мы никогда этим не занимались и не собираемся так рисковать здоровьем своих пациентов.

Но у нас есть «звёздные» аппараты, наличием которых мы гордимся. Это пикосекундные лазеры Picosure, которые являются самыми передовыми в России. Это очень быстрый лазер, который за счёт скорости воздействия (420 пикосекунд) не позволяет появиться ожогу на коже, и омоложение происходит без реабилитации. На данный момент это самая действенная технология по борьбе с гиперпигментацией и удалением нежелательных татуировок и технология холодного лазерного омоложения.

Ещё один лазер – лазер на красителях Vbeam Candela IV поколения, который позволяет эффективно работать с сосудами, лечить акне и розацеа. Осенью мы запустим социальный проект по коррекции сосудистых патологий у детей и взрослых с участием этого лазера.

На сегодняшний день у нас 12 аппаратов для омоложения, для каждого пациента мы выбираем тот, который ему нужен.

**– Не будем обделять вниманием и физику: что интересного предлагаете для тела?**

**Е. В.:** – У нас есть израильский аппарат EVOLVE, который имеет несколько насадок и сочетает в себе EMC- и RF-технологии. Насадки ставятся на проблемную зону, стимулируют мышцы и приводят их в тонус. За одну процедуру мышцы сокращаются до 280 тыс. раз – подобный эффект достигается



за 20 походов в спортзал. Этот аппарат – решение для людей, которые по разным причинам не могут ходить в спортзал либо не могут выполнять упражнения на определённую группу мышц. Конечно, чем меньше жировая прослойка у пациента, тем более выраженным будет результат. Но мы к любой коррекции подходим комплексно, и этот аппарат будет не единственным в протоколе: при необходимости врач даст рекомендации по коррекции питания, добавит другие процедуры или мануальный массаж.

Мы покупаем в клиники только проверенные и лучшие методики в мире аппаратной косметологии. Мы приглядываемся и узнаём об этом аппарате всё: например, за известной многим Ulthera мы некоторое время наблюдали, прежде чем приобрести. Сейчас у нас их два. Аппарат для криолиполиза Coolsculpting by Zeltiq (сейчас их тоже два) мы также купили после того, как убедились, что методика безопасна и эффективна.

**– Каков, на ваш взгляд, основной принцип работы пластического хирурга?**

**С. В.:** – Самое главное – после хирургического вмешательства пациент должен остаться собой. Его лицо не должно свидетельствовать о том, что он перенёс пластику. Поэтому основное – индивидуальный подход к каждому пациенту.

Второе: я, например, делаю абсолютно разные операции. За 18 лет своей карьеры мы сделали около 30 тыс. пластических операций любого профиля. Да, в моей команде есть врачи, которые занимаются только ринопластикой или только абдоминопластикой. Но я считаю, что руководитель – практикующий хирург должен уметь делать одинаково хорошо и фейслифтинг, и липосакцию, и маммопластику.

В этом мне очень помогает работа в реконструктивной хирургии, когда нужно восстановить утраченную молочную железу, например, и привести её в симметрию со второй, учитывая пропорции пациента. То же самое с лицом: реконструкция лицевого нерва предполагает большой объём знаний у врача, он должен чётко понимать, где располагаются нервные волокна, чтобы провести операцию эффективно и безопасно.

Женщине, пришедшей за, условно, 18 размером груди, мы откажем, потому что нам неинтересно делать ерунду ради денег, мы работаем ради красивого результата.

У меня есть свои протоколы для каждой операции, которыми пользуются мои хирурги. И конечно, добавляются индивидуальные манипуляции, необходимые для каждого пациента.

**– Какие планы есть у вас и клиники на ближайшие несколько лет?**

**С. В.:** – В текущих реалиях мы будем оттачивать все процессы, систематизировать получаемые научные данные. Какого-то глобального расширения я в ближайшие три года не предполагаю. Как многие знают, большая часть компаний-производителей покинула российский рынок, но мы дружим со многими из них, поэтому сейчас уже более-менее начинают налаживаться поставки.

России необходимо развивать собственное производство, перенимая иностранный опыт и технологии. Например, мы сейчас занимаемся разработкой имплантатов для подбородка с российским производителем. Думаю, что отрасль будет развиваться, хоть и вынужденно, потому что раньше в этом не было необходимости: всё можно было купить и заказать.

**– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель клиники эстетической медицины?**

**С. В.:** – На мой взгляд, идеальный руководитель клиники, прежде всего, должен быть врачом. Я иногда задаюсь вопросом, как руководят клиниками те люди, которые от медицины далеки, но в то же время мои друзья – владельцы клиник – прекрасно справляются, не будучи врачами. Моё медицинское образование, опыт и практика помогают мне правильно выстраивать процесс.

Мы с Екатериной Владимировной врачи, мы любим учиться и учить других и делаем это постоянно, мы любим путешествовать и перенимать опыт коллег. Хотим, чтобы в наших клиниках было лучшее оборудование и чтобы это оборудование применялось эффективно. Если руководитель ничего не понимает в принципах работы аппаратов, он не сможет приобрести максимально эффективный набор. Я встречал в некоторых местах два дублирующих друг друга лазера. Это не нужно: бесполезная трата денег и дезориентирует специалиста, который будет метаться между ними, не понимая, какой использовать.

**– Какая она, «клиника будущего» в эстетической медицине?**

**Е. В.:** – Основное, что должны знать наши пациенты: всё, что мы делаем, мы делаем ради благополучия пациента. Если взять название нашего бренда – VIP Clinic, это вовсе не V.I.P clinic (very important person – «очень важная персона»), а клиника «внимания и понимания». Это то, чего не хватает пациентам при всём многообразии выбора. Поэтому для меня «клиника будущего» – это наша клиника, технологичная, с высоким уровнем квалификации врачей, нацеленных на лучший результат для пациента. Девиз нашей клиники: «All we care is you!»





**Андрей Разбродин:**

## «С начала санкционного периода в СОЮЗЛЕГПРОМЕ был создан и активно работает антикризисный штаб»

**И**стория человеческого общества немыслима без развития того, что мы в последнее столетие сокращённо называем легпромом. С развитием человечества росли и его потребности в одежде, обуви, тканях. Развивались текстильное, швейное, кожевенно-меховое и обувное производства: от ремесленных форм к более производительным. Толчком к индустриализации и развитию капитализма послужило именно развитие текстильного производства. С XVIII века мануфактурный период начался и в Российской империи, поскольку мануфактура стала преобладать над ремесленным производством. С тех пор лёгкая промышленность России прошла много важных этапов и продолжает своё развитие. А ритм жизни современного человека предъявляет всё новые требования к уровню эстетичности, комфорта и функциональности его одежды. Как лёгкая промышленность России отвечает сегодня на вызовы времени, мы спросили президента Российского союза предпринимателей текстильной и лёгкой промышленности, члена Общественного совета Минпромторга РФ, члена правления РСПП РФ, председателя Комитета по текстильной и лёгкой промышленности ТПП РФ Андрея Разбродина.

**– Андрей Валентинович, какие предложения по мерам поддержки предприятий текстильной и лёгкой промышленности в условиях антироссийских санкций предлагает СОЮЗЛЕГПРОМ Правительству РФ?**

– С самого начала санкционного периода (с весны 2022 г.) в рамках СОЮЗЛЕГПРОМа был создан и активно работает оперативный антикризисный штаб. Среди его инициатив – прежде всего, создание государством на долгосрочной основе экономических и правовых условий, привлекательных для увеличения вложений в отрасль со стороны как отечественных инвесторов, так и инвесторов из дружественных РФ стран. Соответственно, востребовано продление налоговых каникул, особенно для инвестпроектов, нацеленных на импортозамещение по всей цепочке производства продукции, включая и сырьевой сегмент.

Традиционно важными остаются, например, снижение налогового бремени для отрасли, регулирование кадастровой (да и в целом) стоимости земли для предприятий. В более широком контексте – всё более актуальная целевая государственная программа долгосрочного комплексного развития текстильной и лёгкой промышленности, предусматривающая в том числе государственно-частное партнёрство в подготовке-переподготовке отраслевых кадров, в разработке-реализации приоритетных проектов во всех подотраслях производства текстиля и легпрома, включая и швейную, а также поддержку отраслевых и межотраслевых НИОКР. Требуется предусмотреть в такой программе и государственно-частное инвестирование в развитие собственной технологической базы отрасли, ведь до последнего времени доля «дальнезарубежного» импорта в этом секторе фактически превышала 80%, а по ряду бизнес-оценок равнялась 95%.

СОЮЗЛЕГПРОМ полагает необходимым увеличение объёма средств на субсидирование стимулирования спроса и повышение конкурентоспособности российской промышленной продукции (единая лизинговая субсидия) в рамках ПП РФ от 27.12.2019 г. № 1908 с текущих 0,9 до 2,0 млрд рублей ежегодно.

Важной и востребованной мерой поддержки является субсидирование части затрат на обслуживание кредитов, направленных на пополнение оборотных средств (ПП РФ от 14.09.2020 г. № 1426). Также предложено увеличить финансирование.

**– Можно узнать общие сведения о вашем союзе? Расскажите нашим читателям, как давно работает Союз предпринимателей текстильной и лёгкой промышленности? Кого он объединяет, какие главные цели ставит перед собой?**



– Союз основан 11 февраля 2013 года. Сегодня он объединяет более 300 предприятий и организаций крупного, среднего и малого бизнеса из 45 субъектов Российской Федерации – с общей численностью сотрудников более 200 тыс. чел. и годовым товарооборотом более 1,5 трлн рублей. А также – отраслевые научно-исследовательские и высшие учебные заведения.

Доля выпуска продукции предприятий-членов СОЮЗЛЕГПРОМа составляет около 70% от общероссийских объемов производства продукции текстиля и легпрома.

Работа союза нацелена на повышение конкурентоспособности отечественной текстильной, швейной, кожевенной и обувной подотраслей, на интеграцию отечественной легкой промышленности на мировой рынок.

Для достижения поставленных целей СОЮЗЛЕГПРОМ проводит работу по таким направлениям, как:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность отрасли;
- привлечение инвестиций для развития отечественной легкой промышленности;
- разработка и реализация программ по решению важнейших проблем отрасли и по устранению «узких» мест в системе производства товаров отрасли;
- организация экспертизы законопроектов, концепций, программ, других документов по вопросам развития текстильной и легкой промышленности;
- разработка объективных прогнозов развития отрасли, отраслевых нормативных актов.

Практическая работа проводится в рамках 18 комитетов и комиссий.

СОЮЗЛЕГПРОМ осуществляет деятельность в тесном сотрудничестве с ТПП РФ, РСПП и другими отраслевыми ассоциациями и объединениями.

#### **– Насколько успешно проходит работа по расширению специальных кредитных программ для системообразующих предприятий отрасли?**

– Предложения союза в этой сфере, в том числе совместные с другими бизнес-структурами (ТПП РФ, РСПП), находят понимание в Правительстве РФ. Например, расширяется перечень системообразующих предприятий страны, в частности увеличивается число предприятий легпрома в этом перечне. Он предусматривает различные финансовые и в целом общеэкономические льготы для предприятий-участников этого перечня.

Отметим также, что в этом году введена в действие единая региональная госсубсидия для промышленных предприятий. Она позволяет им возместить часть затрат на техническое обновление (приобретение нового оборудования), на выплату первого взноса (аванса) при заключении договора

лизинга. А также – докапитализировать региональные фонды развития промышленности. По правилам предоставления таких субсидий в рамках каждого решения об их предоставлении должно предусматриваться предприятием-получателем повышение основных показателей его инвестиционно-технологического развития.

Кроме того, многие системообразующие предприятия отрасли пользуются льготными кредитами, предусмотренными Постановлением Правительства РФ от 17.03.2022г. № 393, что позволяет в том числе частично компенсировать возросшие из-за антироссийских санкций затраты на логистику.

#### **– Какие предложения по совершенствованию поддержки малого и среднего бизнеса отрасли наиболее актуальны на данном этапе развития текстильной и легкой промышленности РФ?**

– В настоящее время МСП и ИП начисляют пониженные страховые взносы (15%) с выплат сотрудникам, которые превышают МРОТ.

Кроме того, региональные центры «Мой бизнес» предлагают малому и среднему бизнесу различные программы с прямой или косвенной поддержкой бизнес-проектов.

Предприятия МСП имеют возможность получения льготных кредитов на пополнение оборотных средств. Полагаем важным в рамках программы льготного финансирования оборотных средств МСП увеличить объем выделяемых на эти цели сумм – не менее чем в два раза ежегодно.

#### **– Как проходят обсуждения предложения СОЮЗЛЕГПРОМа по установлению нулевой ставки ввозной таможенной пошлины единого таможенного тарифа ЕАЭС в отношении номенклатуры продукции текстильной и легкой промышленности?**



– Иллюстрируют решения по этим вопросам, в частности, ниже следующие примеры. Так в ЕЭК в октябре 2021 г. было направлено предложение о сохранении ставки ввозной таможенной пошлины в размере 0% от таможенной стоимости в отношении терефталевой кислоты и её солей (код 2917 36 000 0 ТН ВЭД ЕАЭС) сроком на два года. К настоящему времени это решение принято – сроком до 31 декабря 2023 года включительно. Введение данной меры направлено на восполнение дефицита терефталевой кислоты на рынке ЕАЭС. Это будет способствовать развитию производства полиэтилентерефталата, используемого для изготовления пластиковых ёмкостей, технических нитей и химволокон и прочих изделий, а также диоктилтерефталата, применяемого в основном для производства линолеума и обоев.

Тогда же в ЕЭК поступило предложение о выделении в единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности ЕАЭС волоконнообразующего полиэтилентерефталата и об установлении в отношении него ставки ввозной таможенной пошлины в 0% от таможенной стоимости сроком на один год.

Эта продукция в РФ и почти во всех других странах союза практически не выпускается. Волоконнообразующий полиэтилентерефталат используется для производства полиэфирных технических нитей, полиэфирной геосетки, полиэфирной ленты тканой.

Соответствующее решение принято ЕЭК, срок его действия – 2022 год.

Было поддержано предложение Казахстана, адресованное в ЕЭК (июль 2021 г.), о снижении ставок ввозных таможенных пошлин ЕТТ ЕАЭС в отношении дефицитных в ЕАЭС отдельных видов нитей для производства чулочно-носочных изделий (коды 5402 31 000 0, 5402 44 000 0, 5404 11 000 0 и 5606 00 910 0 ТН ВЭД ЕАЭС) с 5 до 0% от таможенной стоимости сроком по 31 декабря 2025 г. включительно. Решение ЕЭК принято в соответствии с предложением казахстанской стороны.

В апреле ЕЭК приняла решение об установлении до 30 сентября с. г. нулевой ставки ввозной таможенной пошлины на целый ряд товаров, необходимых для поддержки отрасли в условиях антироссийских санкций. Полагаем, что целесообразно продление срока действия указанной меры, что позволит отрасли постепенно и с минимальными потерями отработать межкооперационные связи внутри страны, реализовать программы импортозамещения.

#### **– Насколько реально сохранение объемов субсидирования производителей тканей для школьной формы?**

– СОЮЗЛЕГПРОМ при поддержке ТПП РФ вышел с предложением об увеличении объема субсидий производителям тканей

школьной формы на фоне резкого удорожания сырья, материалов и логистики.

В 2022 году на эти цели выделено 366,246 млн руб., в 2023-2024 годах – 397,996 млн руб. ежегодно.

Предложено увеличить бюджетные ассигнования на субсидирование производителей тканей для школьной формы до 500 млн рублей ежегодно.

**– Какие стимулирующие меры для инновационных проектов, предложенные СОЮЗЛЕГПРОМом, вы считаете наиболее эффективными?**

– Целесообразно установить льготную ставку страховых взносов с ФОТ (7,6%) организациям отрасли, осуществляющим инвестиции в развитие производства инновационной продукции в объёме не менее 500 млн рублей в год.

Также нами предложено ввести субсидирование затрат на разработку и внедрение в производство отечественных аналогов импортного химического сырья для легпрома.

В этой связи требуется сохранение и по возможности увеличение субсидий на отраслевые и смежные (межотраслевые) НИОКР, ориентированные, прежде всего, на производство инновационных продуктов отрасли.

**– На каком этапе находится подготовка предложений в проект «Стратегии развития лёгкой промышленности России» по развитию меховой подотрасли?**

– Снижение НДС для российских производителей пушнины с 20 до 10% – предложение, которое поручил проработать Президент РФ Владимир Путин в 2019 г., – может стать одним из главных акцентов программы развития меховой отрасли. В то же время этой отрасли требуется комплексная господдержка, не ограниченная разовыми или «отрывочными» мерами. Уже потому, что если к началу 1990-х гг. в азиатской части России (основной мехо-пушной регион РФ) насчитывалось не менее 50 крупных хозяйств, где разводились все виды пушных зверей, то к настоящему времени (по данным Национальной ассоциации звероводов), меха и многие продукты их переработки в основном поступают по импорту: преимущественно из КНР.

Некоторое увеличение российского производства данной продукции происходит примерно с 2021 года, но развитие этой тенденции зависит (по крайней мере, в настоящее время) от разработки-реализации комплексной, притом долгосрочной программы поддержки этой отрасли. Это с учётом мер по стимулированию развития сырьевой базы меховой отрасли, а также общеотраслевых мер господдержки МСБ.

В июне 2020 года Минсельхоз РФ поручил органам АПК в субъектах федерации разрабатывать «дорожные карты» с указанием мер поддержки пушного звероводства и сроков их реализации. В целом комплексная программа в этом сегменте текстиль- и легпрома актуальна и потому, что подотрасль оказалась одной из наиболее пострадавших в период коронавирусной пандемии. Главная причина тому – существенное изменение логистики на мировых рынках, а также повальное закрытие зверохозяйств в целом ряде скандинавских стран, Канаде и Америке, что в конечном счёте стало основной причиной изменения структуры спроса в подотрасли.

В рамках такой программы надо учесть и то, что эта подотрасль, как отмечалось на совещании по проблемам данной отрасли в Пятигорске в апреле с. г., «делится» между Минсельхозом и Минпромторгом РФ. Этими ведомствами недавно рассматривались и идея создания единого шерстяного аукциона – в меховой отрасли страны такие механизмы уже обозначились, – и вопросы субсидирования российских производителей при закупке российского мехового (и смежного) сырья. Соответственно, требуется разработка подпрограммы субсидирования закупки сырья и материалов для пушно-мехового производства.

**– Как в данный момент обстоят дела по восстановлению исторических кооперационных связей отрасли с республиками Узбекистан и Беларусь?**

– С Узбекистаном прорабатываются совместные проекты по производству хлопчатобумажной пряжи, готовых изделий из хлопка. Уже реализуется ряд совместных проектов в швейной отрасли. В то же время пока не решены в полной мере вопросы поставок в РФ хлопкового волокна и х/б пряжи в связи с узбекистанской программой прекращения экспорта текстильного (и многих других видов) сырья.

Возможные решения этого вопроса изложены в письме СОЮЗЛЕГПРОМа в Минпромторг РФ 8 июля с. г.

С белорусскими партнёрами сотрудничество осуществляется в рамках соглашений/меморандумов (подписанных в последние четыре года) о сотрудничестве с «Беллегпромом». На разных стадиях реализации – совместные проекты по производству шерсти и шерстяных изделий (российское сырьё в растущем объёме поставляется в Белоруссию, в частности из Дагестана). Возможны совместные проекты: например, с «Могилёвхимволокном» – по производству химволокна и химнитей, производству кожаных изделий, школьной формы, спецодежды. Возможно также возобновление союзной программы (начало-середина 2010-х гг.) по комплексной переработке льна-долгунца и выходу совместной готовой продукции этого профиля на зарубежные рынки.

Стороны обмениваются информацией по широкому спектру вопросов отрасли: к примеру, по трендам мировой конъюнктуры, результатам НИОКР, перспективным направлениям инвестиционной, внешнеэкономической политики в обеих странах в сфере легпрома и т. п.

**– Какие шаги предпринимает союз в расширении сотрудничества с fashion-индустрией и по поддержке молодых дизайнеров?**

– Союз является одним из организаторов нового выставочного проекта – международной выставки моды Fashion Style Moscow, успешное открытие которой состоялось совсем недавно, 22 августа, в московском «Крокус Экспо». Сегодня мы активно сотрудничаем с Минпромторгом России и московским правительством в вопросах поддержки молодых перспективных дизайнеров. В частности, недавно запустили профессиональный проект «Модная Гвардия»: он основан на запросе со стороны молодых дизайнеров и дизайнерских региональных брендов. Он нацелен на поддержку выхода их продукции на широкую аудиторию оптовых ретейлеров и владельцев бутиков, корнеров, мультибрендовых магазинов.

Целевая группа проекта – молодые дизайнеры и творческие коллективы в разных регионах страны, готовые к выпуску регулярных коллекций.

Ежегодно вместе с соорганизаторами – Президентским фондом культурных инициатив, правительством Ивановской области – поддерживаем всероссийский фестиваль молодых дизайнеров «МОДА 4.0 – EVOLUTION». В декабре 2021 г. в Иваново состоялся 4-й фестиваль этого профиля. Это знаковое событие для продвижения дизайнерских разработок в производство. Фестиваль ставит амбициозные задачи: повысить узнаваемость локальных региональных брендов и укрепить коммуникации между производителями текстиля и одежды и талантливыми молодыми дизайнерами со всей страны.

Дизайнерские разработки, как и fashion-индустрия, широко представлены в рамках международной Российской недели текстильной и лёгкой промышленности, проводимой союзом и Экспоцентром при поддержке ТПП РФ на постоянной основе.

Отметим и тот факт, что группа компаний «Модная сеть» при содействии СОЮЗЛЕГПРОМа и РАЭК запустила с 2021 года онлайн-платформу для профессионалов индустрии моды: fashion-id.ru. Новый сервис способствует комплексному развитию фешен-сегмента, поскольку объединяет весьма широкий спектр участников индустрии моды: дизайнеров и продюсеров, иллюстраторов и коллажистов, байеров и стилистов. Как и конструкторов, модные школы, бренды и производства.



**T**he history of human society is inconceivable without the development of what we have for the last century abbreviated as “light industry”. As mankind developed, its needs for clothing, footwear, and fabrics grew. Textile, garment, leather and fur, and shoe making developed – from artisanal forms to more productive ones. The impetus for industrialization and the development of capitalism was the development of textile production.

Since the 18th century the manufactory period began in the Russian Empire, as manufacture began to prevail over handicraft production. Since then, the light industry in Russia has passed through many important stages and continues its development. And the rhythm of life of modern man makes new demands on the level of aesthetics, comfort and functionality of his clothes. We asked Andrey Razbrodin, President of the Russian Union of Entrepreneurs of Textile and Light Industry, member of the Public Council of the Russian Ministry of Industry and Trade, board member of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Chairman of the Committee on textile and light industry of the Russian Chamber of Commerce and Industry.



**Andrei Razbrodin:**

“Since the beginning of the sanctions period, an anti-crisis headquarters was created and actively works in SOYUZLEGPPROM”

– *Andrey Valentinovich, what proposals for support measures for textile and light industry enterprises in the context of anti-Russian sanctions does SOYUZLEGPPROM offer to the Russian government?*

– From the very beginning of the sanctions period (since spring 2022), an operational anti-crisis headquarters was created and has been actively working within the framework of SOYUZLEGPPROM. Among its initiatives are, first of all, the creation by the state, on a long-term basis, of economic and legal conditions

attractive for increasing investments in the industry by both domestic investors and investors from friendly countries of the Russian Federation. Accordingly, there is a demand for the extension of “tax vacations” – especially for investment projects aimed at import substitution throughout the entire production chain, including the raw materials segment.

Traditionally important remain, for example, reducing the tax burden on the industry, the regulation of cadastral (and

in general), the cost of land for businesses. In a broader context – an increasingly relevant targeted state program of long-term comprehensive development of the textile and light industry, including public-private partnership in training and retraining of industry personnel, in the development and implementation of priority projects in all sub-sectors of textiles and light industry, including clothing, as well as support for industry and inter-industry research and development. It is necessary to provide in such a program and public-private investment in the development of own technological base of the industry: until recently the share of “far abroad” import in this sector actually exceeded 80%, and according to a number of business estimates, it was equal to 95%.

SOYUZLEGPPROM considers it necessary to increase the amount of funds for subsidizing the stimulation of demand and enhancement of competitiveness of Russian industrial products (unified leasing subsidy) under PP RF of 27.12.2019 № 1908 from the current 0.9 to 2.0 billion rubles annually.

An important and sought-after support measure is subsidizing part of the cost of servicing loans aimed at replenishing working capital (PP RF from 14.09.2020 № 1426). It is also proposed to increase financing.

– *Can we get some general information about your Union? Tell our readers how long the Union of Textile and Light Industry Entrepreneurs has been working, who does it unite, what are its main goals?*

– The Union was founded on February 11, 2013. Today it unites more than 300 enterprises and organizations of large, medium and small businesses from 45 regions of the Russian Federation, with a total number of employees more than 200 thousand and annual retail trade turnover of more than 1.5 trillion rubles.

And also – sectoral research and higher educational institutions.

The share of the product output of the member enterprises is about 70% of the all-Russian volume of textile and light industry production.

The Union activity is aimed at increasing the competitiveness of domestic textile, apparel, leather and footwear industries, integration of domestic light industry into the world market.

To achieve its goals, SOYUZLEGPPROM carries out work in such areas as:

- improvement of the regulatory framework governing the industry;
- attracting investment for the development of the domestic light industry;
- development and implementation of programs to solve the most important problems of the industry and to eliminate “bottlenecks” in the industry production system;
- organization of expert reviews of draft laws, concepts, programs and other documents



on the development of the textile and light industry;

- elaboration of objective forecasts of the industry's development, industry regulations.

Practical work is carried out within the framework of 18 committees and commissions.

SOYUZLEGPROM operates in close cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs and other industry associations and unions.

**– How successful are you in expanding special lending programs for backbone enterprises in the industry?**

– Proposals of the Union in this sphere, including joint proposals with other business structures (Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, RSPP), find understanding in the government of the Russian Federation. For example, the list of backbone enterprises of the country is being expanded, including an increase in the number of light industry enterprises in this list. It envisages various financial and, in general, general economic benefits for enterprises participating in this list.

We must also note that a single regional state subsidy for the industrial enterprises has come into force this year. It enables them to reimburse part of the costs for technical modernization (purchase of new equipment), to pay the first installment (advance payment) when concluding a leasing agreement. And also – to capitalize regional funds for the development of industry. According to the rules for granting such subsidies, each decision on their granting should provide for the recipient enterprise to increase the main indicators of its investment and technological development.

In addition, many backbone enterprises of the industry enjoy preferential loans provided by the Government of the Russian Federation from 17.03.2022 № 393, which allows, inter

alia, partially offset the increased costs of logistics due to the anti-Russian sanctions.

**– What suggestions for improving the support of small and medium-sized businesses of the industry are most relevant at this stage of development of the textile and light industry of the Russian Federation?**

– SMEs and IEs currently charge lower insurance premiums (15%) on payments to employees above the minimum wage.

In addition, the regional centers “My Business” offer small and medium-sized businesses various programs with direct or indirect support for business projects.

Small and medium-sized enterprises have the opportunity to obtain preferential loans to replenish working capital. We consider it important to increase the amount allocated for this purpose every year under the program of preferential financing of SME working capital – at least twofold.

**– How are discussions on the proposal by SOYUZLEGPROM to establish a zero rate of import customs duty of the EAEU unified customs tariff on the nomenclature of textile and light industry products going?**

– The following examples, in particular, illustrate the decisions on these issues. Thus, in October 2021 a proposal was sent to EEC to keep the rate of import customs duty at 0% of customs value for terephthalic acid and its salts (code 2917 36 000 0 of TN VED EEU) for a period of 2 years. By now this decision has been taken – for the period until December 31, 2023 inclusive. Introduction of this measure is aimed at making up for the deficit of terephthalic acid in the EEC market. This will contribute to the development of production of polyethylene terephthalate used for manufacturing of plastic containers, technical threads and chemical fibers and other products, as well as diocylterephthalate used mainly for production of linoleum and wallpaper.

At the same time the EEC received a proposal to single out fiber-forming polyethylene terephthalate in the unified commodity nomenclature of foreign economic activity of the EEU and to establish in respect of it an import customs duty rate of 0% of the customs value for a period of 1 year.

These products are practically not produced in the Russian Federation and almost in all other countries of the Union. Fiber-forming polyethylene terephthalate is used for production of polyester technical yarns, polyester geogrid, woven polyester tape.

The corresponding decision was taken by the EEC, its validity – 2022.

There was support for Kazakhstan's proposal to the EEC (July 2021) to reduce the rates of import duties on certain types of threads for hosiery (codes 5402 31 000 0, 5402 44 000 0, 5404 11 000 0 and 5606 00 910 0 of TN VED EEC) – from 5% to 0% of the customs value

up to December 31, 2025 inclusive. The EEC's decision was taken in accordance with the proposal of the Kazakh side.

In April, the EEC made a decision to establish a zero rate of import customs duty until September 30 this year on a whole range of goods needed to support the industry in the context of anti-Russian sanctions. We believe that it is advisable to extend the period of validity of this measure, which will allow the industry gradually and with minimal losses to work out inter-cooperation ties within the country, to implement import substitution programs.

**– How realistic is it to maintain the volume of subsidies for school uniform fabric producers?**

– SoyuzLEGPROM with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation came out with a proposal to increase the volume of subsidies to producers of fabrics of school uniforms against the background of a sharp rise in the cost of raw materials, materials and logistics.

In 2022, 366.246 million rubles was allocated for this purpose in 2022, in 2023-2024 – 397.996 million rubles annually.

It is proposed to increase budget allocations to subsidize manufacturers of fabrics for school uniforms to 500 million rubles annually.

**– What incentives for innovative projects proposed by SOYUZLEGPROM do you consider to be the most effective?**

– It is expedient to establish a preferential rate of insurance contributions from the payroll (7.6%) to the organizations of the industry, investing in the development of innovative products in the amount of not less than 500 million rubles a year.

We also propose to introduce subsidies for the development and introduction into production of domestic analogues of imported chemical raw materials for the light industry.

In this connection it is required to keep and, if possible, to increase the subsidies for branch and allied (inter-branch) R&D, focused, first of all, on the production of innovative products of the industry.

**– At what stage is the preparation of proposals to the draft “Strategy for the Development of Light Industry of Russia” for the development of the fur sub-sector?**

– Reduction of VAT for Russian fur producers from 20% to 10% – the proposal, which President Vladimir Putin instructed to work on in 2019, may become one of the main focuses of the program for the development of the fur industry. At the same time, this industry needs a comprehensive state support, not limited to one-time or “piecemeal” measures. Already because, if by the early 1990s in the Asian part of Russia (the main fur-bearing region of Russia) there were





at least 50 large farms which raised all kinds of fur-bearing animals, by now (according to the National Association of furriers), furs and many products of their processing are mainly imported – mainly from China.

Some increase in Russian production of these products has been taking place since about 2021, but the development of this trend depends, at least for the time being, on the development and implementation of a comprehensive, moreover, long-term support program for the industry. Taking into account measures to stimulate the development of the raw material base of the fur industry, as well as industry-wide measures of state support for SMEs.

In June 2020 the Ministry of Agriculture of the Russian Federation instructed the bodies of AIC in the subjects of the Federation to develop road maps indicating the measures to support fur farming and the terms of their implementation. In general, a comprehensive program in this segment of the textile and light industry is relevant also because the sub-industry was one of the most affected during the period of the coronavirus pandemic. The main reason for this is a sharp decrease in domestic demand for fur products, with the “addition” of its rise in price from the end of 2021 to early 2022.

Such a program should take into account the fact that this sub-industry, as noted at a meeting on the problems of the industry in Pyatigorsk in April this year, is “shared” between the Ministry of Agriculture and the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. These agencies have recently considered the idea of creating a unified wool auction (such mechanisms have already been outlined in the fur industry of the country) and the issues of subsidizing Russian producers when purchasing Russian fur (and related) raw materials. Accordingly, the development of the subprogram for subsidizing the purchase of raw materials and materials for fur production is in demand.

**– How are things at the moment for the restoration of historical cooperation ties of**

**the industry with the Republics of Uzbekistan and Belarus?**

– Joint projects for the production of cotton yarn and finished cotton products are being developed with Uzbekistan. A number of joint projects in the clothing industry are already being implemented. At the same time, the issues of supplying cotton fiber and cotton yarn to the Russian Federation have not yet been fully resolved in connection with Uzbekistan’s program to stop the export of textile (and many other) raw materials.

Possible solutions of this problem are listed in a letter from SOYUZLEGPROM to the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation on July 8 this year.

Cooperation with Belarusian partners is carried out within the framework of agreements/memorandums (signed during the last 4 years) on cooperation with Bellegprom. Joint projects on production of wool and wool products are at different stages of implementation (Russian raw materials are supplied to Belarus in growing volumes – in particular, from Dagestan). Joint projects are possible, e.g. with Mogilevkhimvoloknom, for the production of chemical fibers and chemilayers, leather goods, school uniforms, and overalls. It is also possible to resume the union program (early to mid-2010s) for integrated processing of flax fiber and joint output of joint finished products of this profile to foreign markets.

The parties exchange information on a wide range of industry issues – for example, trends in the global market, the results of research and development, promising areas of investment, foreign trade policy in both countries in the light industry, etc.

**– What steps is the Union taking to expand cooperation with the fashion industry and to support young designers?**

– The Union is one of the organizers of a new exhibition project – Fashion Style Moscow, an international fashion exhibition, which successfully opened on 22 August in Moscow’s Crocus Expo. Today, we actively

cooperate with the Ministry of Industry and Trade of Russia and the Moscow government in terms of supporting young promising designers. In particular, we have recently launched the MoDnaya Gvardiya professional project: it is based on a request from young designers and design regional brands. It is aimed at supporting the launch of their products to a wide audience of wholesale retailers and owners of boutiques, corners and multi-brand stores.

The target group of the project is young designers and creative teams in different regions of the country, ready to produce regular collections.

Every year together with the co-organizers – the President’s Fund for Cultural Initiatives, the government of the Ivanovo region – we support the All-Russian festival of young designers “MODA 4.0 – EVOLUTION”. In December 2021, the 4th festival of this profile was held in Ivanovo. It is a landmark event for the promotion of designer developments in production.

The festival has ambitious goals: to increase the recognition of local regional brands and strengthen communication between textile and clothing manufacturers and talented young designers from all over the country.

Design developments, as well as the fashion industry, are widely presented in the framework of the international “Russian Week of Textile and Light Industry”, held by the Union and Expocentre with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on a regular basis.

It should be noted that the group of companies “Fashion Network” with the assistance of SOYUZLEGPROM and RAEC has launched an online platform for fashion industry professionals “Fashion-id.ru” since 2021. The new service contributes to the complex development of the fashion segment, as it unites a very wide range of fashion industry participants: designers and producers, illustrators and collage artists, buyers and stylists. As well as designers, fashion schools, brands and productions.





**«ИмпортМаш»:**  
СООТВЕТСТВУЯ АКТУАЛЬНЫМ  
ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА



«ИмпортМаш» работает на рынке швейного оборудования второе десятилетие и является крупнейшим поставщиком промышленных швейных машин. Компания предлагает качественную технику из Китая, в её ассортименте – широкий спектр моделей современного оборудования от надёжных, проверенных производителей. Поставленная продукция «ИмпортМаш» успешно эксплуатируется на многочисленных предприятиях нашей страны. «ИмпортМаш» осуществляет поставку в любую точку РФ и за рубеж. Особое внимание компания уделяет техническому подбору текстильного оборудования, ведь, как правило, именно грамотный технический подбор является залогом долговечной и бесперебойной эксплуатации. Благодаря высокому уровню качества поставляемой продукции и послепродажного обслуживания компания смогла заслужить доверие свыше сотни покупателей, большинство из которых стали её постоянными клиентами. Несмотря на кризис и любые другие трудности в экономике страны, она продолжает уверенно двигаться вперёд. Подробнее об этом мы побеседовали с генеральным директором компании Вадимом Ройченко.

**– Ваша компания занимается поставками современных промышленных машин для текстильной промышленности. Расскажите подробнее о том, как давно она на российском рынке и кто ваши основные потребители?**

– В этом году компании «ИмпортМаш» исполняется 11 лет, но поставками текстильного оборудования мы занимаемся уже более 14 лет. За это время мы сумели наладить продажи и развить доверительные отношения не только в России, но и в странах Евразийского экономического союза. С нами работают производители широкого спектра текстильных изделий, будь то постельные принадлежности, одежда, обувь, мягкая мебель и многое другое. Своим ассортиментом мы стараемся охватить как можно большую часть производственных операций: от стёжки и вышивки до прочёса волокна и набивки изделий синтетическими и натуральными наполнителями, а также переработки текстильных отходов.

**– Несмотря на нынешние трудности в перевозках, ваша компания одна из немногих в России, кто стабильно работает с иностранными поставщиками из Китая. Спрос на оборудование остался прежним? Тяжело ли преодолевать сложности, возникшие в связи с санкциями?**

– Да, сейчас в международных перевозках появились некоторые нюансы, но их нельзя назвать непреодолимыми трудностями. Благодаря нашему многолетнему опыту мы смогли справиться с препонами и сохранить стабильность поставок оборудования. Спрос внутри России по большей части сохранился, а по некоторым позициям нашего ассортимента значительно увеличился. В основном это касается стегальных и набивочных машин, используемых для производства одежды и предметов гардероба и мебели.

Кроме того, в нашем случае стабильному увеличению спроса способствуют наша гибкая ценовая политика и нацеленность на долгосрочное партнёрство, а не на разовую продажу оборудования.

**– В вашем ассортименте большой выбор проверенного промышленного оборудования. По каким критериям происходит отбор поставщиков? Каким образом организовано обслуживание машин?**

– Наш ассортимент оборудования сформирован проверенными машинами от хорошо зарекомендовавших себя производителей. В первую очередь наши поставщики, как и мы сами, должны быть готовы к постоянной поддержке своего оборудования, будь то консультации конечных механиков или операторов или поставки запасных частей и обновление программного обеспечения. Конечно же, подбор производителей и конкретных моделей – небыстрый процесс; не последнюю роль в нём играют личные знакомства с руководством компаний, ознакомление с их производственной базой и возможность обучения нашего персонала непосредственно на площадках изготовителей.

Со своей стороны, мы предоставляем нашим покупателям соответствующие условия гарантии, сборку и пусконаладку оборудования на территории покупателя, консультации представителей покупателей онлайн или с выездом на объект, а также постоянно пополняемую базу запасных частей в наличии или под заказ в максимально сжатые сроки.

**– Каковы отличительные особенности у поставляемого вами оборудования?**

– Мы стараемся поставлять максимально технологичные, отказоустойчивые машины, которые были бы легки в освоении, обслуживании и ремонте. Надо понимать, что не всегда это возможно одновременно, но мы стремимся к этому и того же требуем от наших поставщиков.

Не последнее место занимает обязательное постоянное развитие оснащения и характеристик машин для их соответствия актуальным требованиям рынка, а иногда и для их опережения.

**– Какое оборудование пользуется наибольшей популярностью?**

YBD166 – многоигольная стегально-вышивальная машина последнего поколения

– Сложно выделить наиболее востребованное оборудование, так как на спрос в этой области влияют и сезонность, и география расположения клиентов, и даже крупные точечные всплески по госзаказам или по различным программам господдержки. Так или иначе, все наши машины пользуются стабильным спросом.

**– Как вы работаете над увеличением географии продаж?**

– В первую очередь этому способствуют различные региональные, национальные и международные выставки, в которых мы постоянно принимаем участие. Кроме того, мы применяем максимально возможный спектр инструментов маркетинга: от печатных публикаций до средств интернет-маркетинга. Ну и конечно, достаточно большой приток покупателей формируется благодаря рекомендациям и здоровой конкуренции, так как участники текстильного рынка довольно плотно общаются между собой и всегда интересуются новинками.

**– Поделитесь планами компании на ближайшую перспективу.**

– В наших планах на обозримое будущее – конечно же, дальнейшее планомерное расширение географии поставок, а также наращивание ассортимента и объёма запасных частей в наличии. Учитывая особенности нынешних поставок в Россию, именно максимально быстрое сервисное обслуживание оборудования и его ремонт станут залогом доверия покупателей. Кроме того, мы рассматриваем планы по увеличению разнообразия сфер применения наших машин с перекрытием потребностей в области производства одежды, мебели и в других сферах, смежных с текстильной промышленностью.

Подготовила Эльвина Аптреева



*KNH-1M2B-RM-H - набивочная  
машина для одежды для  
натурального и искусственного меха*



## ImportMash: MATCHING THE CURRENT MARKET DEMANDS

**I**mportMash operates in the sewing equipment market for the second decade and is the largest supplier of industrial sewing machines. The company offers high-quality machinery from China, in its range – a wide range of models of modern equipment from reliable, trusted manufacturers. ImportMash products are successfully used at numerous enterprises of our country. ImportMash delivers to any place in Russia and abroad. We pay special attention to the technical selection of textile machinery, because, as a rule, the proper technical selection is the key to long-term and trouble-free operation. Due to the high quality of products and after-sales service the company was able to earn the trust of over a hundred customers, most of whom have become its regular customers. Despite the crisis and any other difficulties in the economy of the country, it continues to move forward confidently. We talked to the general director of the company, Vadim Roychenko, about it in more details.



– **Your company is engaged in supplying modern industrial machines for textile industry. Tell us more about how long has it been in the Russian market and who are your main customers?**

– This year ImportMash is 11 years old, but we have been supplying textile machines for 14 years. During 14 years we have managed to establish the sales and develop confidential relations not only in Russia, but also in the countries of Eurasian Economic Union. Manufacturers of a wide range of textile products such as bedding, clothing, footwear, upholstered furniture and much more work with us. We try to cover the biggest part of production operations with our assortment: from stitching and embroidery to combing fiber and stuffing with synthetic and natural fillers, as well as recycling of textile waste.

– **Despite the current difficulties in transportation, your company is one of those that work steadily with foreign suppliers from China. Has the demand for equipment remained the same? Is it difficult to overcome the difficulties arising from the sanctions?**

– Yes, there are some nuances in international transportation now, but they cannot be called insurmountable difficulties. Due to our long-term experience, we were able to cope with the obstacles and maintain the stability of the supply of equipment. The demand inside Russia for the most part remained the same, and for some items of our assortment increased significantly. This mainly concerns quilting and filling machines used for the production of clothing and closet items and furniture.

In addition, our flexible pricing policy and focus on long-term partnerships rather than

one-time sales of equipment contributes to the steady increase in demand.

– **You have a large selection of proven industrial equipment in your range. What are the criteria for selecting suppliers? How is the maintenance of machines organized?**

– Our range of equipment is formed by proven machines from well-established manufacturers. First of all, our suppliers, like ourselves, have to be prepared for continuous support of their equipment, be it consultations of end mechanics or operators or deliveries of spare parts and software updates. Of course, selecting manufacturers and specific models is not a quick process, and personal acquaintance with the companies' management, getting acquainted with their production facilities and the possibility of training our staff directly at the manufacturer's sites play a role in it.

On our side, we offer our buyers appropriate warranty conditions, equipment assembly and commissioning at the buyer's premises, online or on-site consultations with customer representatives, and a constantly updated database of spare parts available or on order, in the shortest possible time.

– **What are the distinctive features of the equipment you supply?**

– We try to supply the most technologically advanced, fail-safe machines that would be easy to master, maintain and repair. You have to understand that it is not always possible at the same time, but we strive for it and demand the same from our suppliers.

Not the least of these is the mandatory continuous development of the equipment and characteristics of machines to meet the

current market requirements and sometimes to be ahead of them.

– **Which equipment is the most popular?**

– It's hard to single out the most popular equipment, because demand in this area is influenced by seasonality, geography of customers, and even large spot bursts of state orders or various state support programs. In any case, all of our machines are in stable demand.

– **How do you work on increasing the geography of sales?**

– First of all, various regional, national and international exhibitions, in which we constantly participate, contribute to this. In addition, we use the widest possible range of marketing tools from printed publications to Internet marketing tools. And, of course, a large inflow of customers is formed by recommendations and healthy competition, as participants of the textile market communicate with each other quite closely and are always interested in innovations.

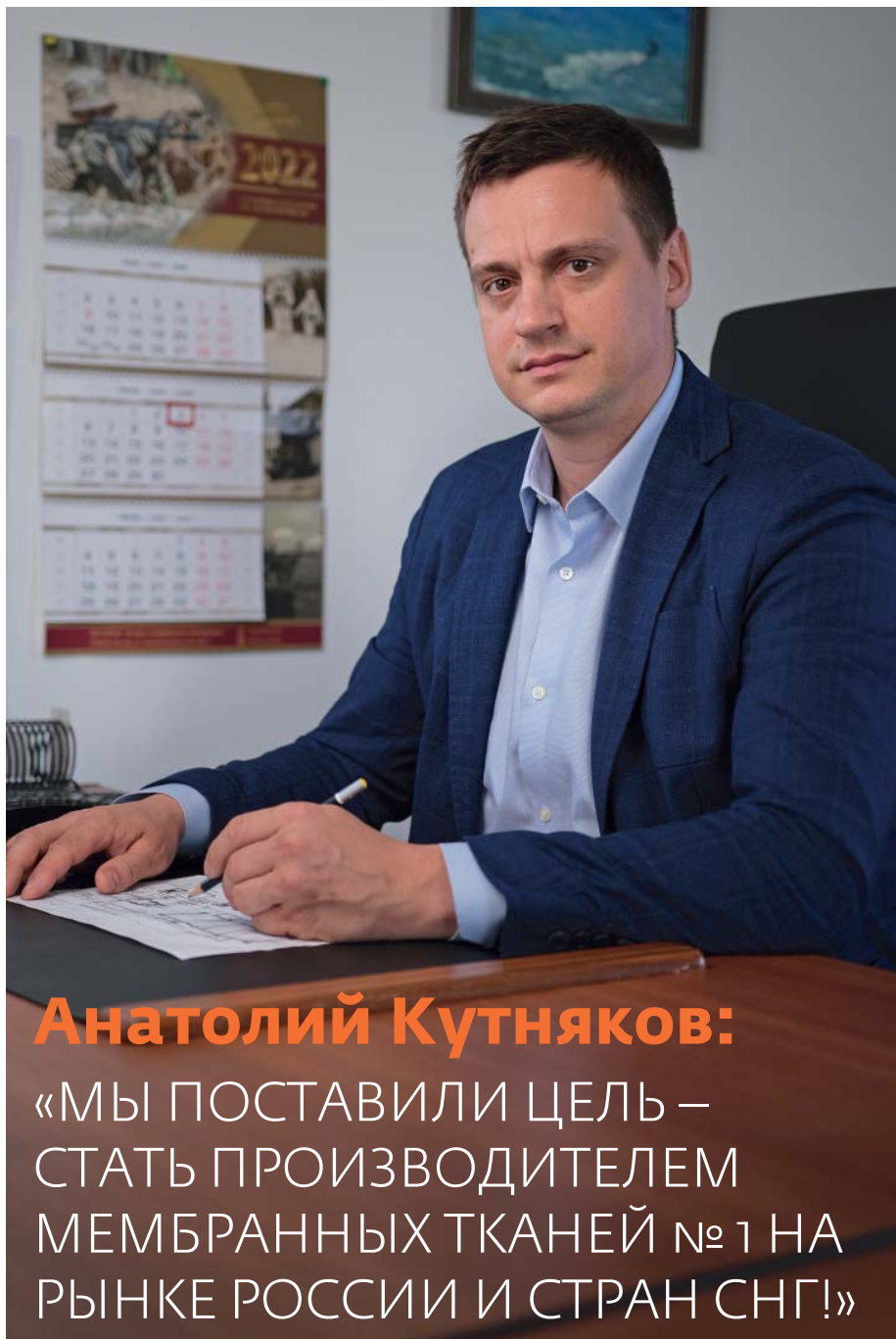
– **Tell us about the company's plans for the near future.**

– Our plans for the future, of course, include further systematic expansion of the geography of supply, as well as increasing the range and volume of spare parts in stock. Considering the peculiarities of the present supplies to Russia, the fastest possible service and repair of the equipment will be the guarantee of the customer's confidence. Besides, we consider our plans on diversification of the fields of application of our machines with covering the needs in clothes production, furniture and other spheres connected with textile industry.

**Prepared by Elvina Aptreeva**

DS-02 – одноигольная стебельная машина начального уровня





## Анатолий Кутняков: «МЫ ПОСТАВИЛИ ЦЕЛЬ – СТАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ МЕМБРАННЫХ ТКАНЕЙ №1 НА РЫНКЕ РОССИИ И СТРАН СНГ!»

**– На сегодняшний день Mercury является одним из лидеров в области производства многослойных и мембранных материалов. Давно ли компания начала разрабатывать данное направление? Почему было выбрано именно оно?**

– Мембранные ткани на сегодняшний день в России всё ещё не получили широкого распространения для массового потребителя, но при этом уже показали свою незаменимость в одежде outdoor и всё более активно используются при производстве специальной одежды, обуви и других изделий. Одежда из мембранной ткани обладает такими свойствами, как ветрозащита, защита от осадков, но при этом, в отличие от водозащитных тканей со специализированным покрытием, одежда из

мембранных материалов пропускает пары влаги, позволяя телу «дышать», сохраняя комфортные условия при носке, откуда и распространённое название «дышащая ткань».

ГК «Меркурий» основана в 2010 году и изначально была ориентирована на производство печати по ткани для охоты, рыбалки, туризма и городской одежды. Дополнительно было приобретено оборудование для нанесения мембран, поскольку одежда для активной жизни изготавливается из тканей с мембранами.

В настоящее время «Меркурий» представляет собой производственно-торговую компанию, куда входят студия дизайнера, научно-исследовательская лаборатория и два блока производства, один из которых

**М**ембранная ткань – новинка на рынке современной одежды. Преимущества одежды из неё очевидны: она сохраняет тепло, выдерживает дождь, долго служит и не требует сложного ухода. Мембранная одежда из исключительно спортивной или туристической постепенно перешла в повседневное использование. Многим она уже заменила объёмные зимние пуховики. Нишу в области технологий производства мембранных тканей на российском рынке заняла компания Mercury, входящая в топ лидирующих производителей данной отрасли. Подробнее о многообразии инновационных тканей и завоевании российского рынка рассказал генеральный директор компании Анатолий Кутняков.

включает в себя печать по ткани по уникальной технологии методом сублимации с использованием бумаги и нанесением рисунка с помощью валов. Это позволяет достичь высокой точности печати при скорости 2000 метров в час. Второй блок предполагает дублирование и нанесение мембран в два, три, четыре, пять слоёв, в зависимости от технического задания заказчика.

В работе компании при создании инновационных материалов под конкретные задачи используется принцип «лего». Он позволяет создавать материалы с учётом пожеланий клиента. На основе технического задания сотрудники приступают к разработке вариантов различных соединений материалов, отвечающих требованиям заказчика и обладающих уникальными свойствами. Например, берётся любой вариант ткани верха, независимо от состава, плотности, плетения, на него наносится любая мембрана и защищается следующим слоем: флисом, сеткой и т. д., в зависимости от технического задания. После утверждения слоёв они склеиваются и тестируются в лаборатории. При достижении изначально заявленных показателей выпускается опытная партия, и если всё удачно – согласуется основная.

Мы выпускаем ткани на основе мембран собственного производства MERCURYTEX и английских мембран фирмы PORELLE. По своим характеристикам эти мембраны абсолютно разные. Они не замещают, а дополняют друг друга.

**– Какова производственная мощность вашего предприятия?**

– На сегодняшний день ГК «Меркурий» выпускает 400 000 п. м./месяц мембранной ткани для удовлетворения текущего



спроса покупателей. Потенциал предприятия позволяет увеличить объём выпускаемой продукции до 900 000 п. м./месяц. На производстве разработан перечень из 300 артикулов мембранной ткани. В ассортимент включены огнестойкие мембраны, не поддерживающие горения, предприятие разработало огнестойкий клеевой состав, с применением которого возможно создание огнестойких мембранных тканей в зависимости от внешнего слоя, в соответствии с требованиями ГОСТов.

**– На базе предприятия у вас есть собственная лаборатория, где проводятся различные испытания мембранных материалов и создаются новинки продукции. Расскажите подробнее о научно-исследовательской деятельности компании.**

– На предприятии большое внимание уделяется разработкам новых инновационных материалов под конкретные задачи, освоению современных методов производства и его экологичности, а также возможности переработки конечных изделий. На счету группы компаний – несколько патентов на технологии производств. «Меркурий» тесно сотрудничает с ведущими российскими вузами. В нашем штате – высококвалифицированные специалисты, в том числе имеющие научные степени. В настоящий момент проводятся работы по изучению изменения значений паропроницаемости, водоупорности от применяемых основ, клеевого состава, технологии.

За период с 2019-го по июнь 2022 года компанией разработано более 20 единиц инновационной продукции.

**– Ваша компания отличается уникальными запатентованными технологиями в производстве. Так, вами была разработана мембранная ткань MERCURYTEX. Расскажите о её свойствах.**

– Технология компании «Меркурий» GLUE AIR WEB (патент RU 2 712 318 «Способ и система дублирования тканей») уникальна.

Её суть заключается в том, что к каждому материалу подбирается уникальный клеевой состав из двух полиуретановых компонентов, одного шователя и различных добавок. Это позволяет разрабатывать и создавать мембранные ткани с различными специальными свойствами, такими как огнестойкость, морозостойкость, нефтестойкость, антистатика и их сочетание между собой. Далее регулируются вязкость клея, скорость засыхания, изготавливаются образцы ткани, выпускается опытная партия. Только после получения положительного заключения данный клеевой состав вносится в технологию производства, начинается выпуск всех партий нового артикула согласно новой технологии. Это позволяет контролировать качество склеивания на каждом этапе.



Сочетание в одном материале специальных свойств – водоупорности и паропроницаемости – открывает новые горизонты применения таких материалов в различных климатических условиях. А принцип подхода в компании к разработке многослойных мембранных материалов, заключающийся в многоэтапности разработки, начиная от подготовки и проработки технического задания, изготовления образцов, тщательного подбора основ, мембраны, индивидуальной разработки клеевого состава и оценки соответствия физико-механических показателей до утверждения промышленного образца, позволяет решать индивидуальные задачи конкретного потребителя.

**– 2L-, 3L-слойные конструкции... Как не запутаться во всём разнообразии существующей мембранной одежды? Все ли типы мембранных материалов есть в вашем ассортименте?**

– Выбор количества слоёв определяется сферой использования. К каждому заказчику мы прикрепляем руководителя проектов, формирующего команду для выполнения пожеланий клиента. Опытные специалисты помогут определиться с количеством слоёв продукта. Первый слой, как правило, отвечает за внешний вид, тактильные ощущения, прочность и вес ткани. Второй – за функционал и «правильную» работу нашей продукции. Для некоторых тканей это заключительный слой. Третий слой является обязательным для таких

тканей, как WindBlock, SoftShell, HardShell и др. Это может быть мягкий слой флиса, приятный трикотаж или защитная сетка.

Некоторые ткани производятся из двух слоёв (1 и 3-й слой), минуя функциональный слой мембраны (2-й слой). Это актуально тогда, когда не требуется ветро- и влагозащитная функция, а изделия планируется использовать в сухую погоду или в помещении.

**– Где вы закупаете сырьё? Насколько пострадала компания от последних санкций? Каковы её перспективы в направлении импортозамещения?**

– На российском рынке мембранные ткани представлены в основном зарубежными производителями, поэтому выпускаемая компанией продукция по своей сути является импортозамещающей, а дальнейшее расширение данного вида производства будет способствовать независимости отечественных предприятий от импорта. И это, безусловно, наш шанс проявить себя.

Поставщиками нашего сырья выступают страны Азии и Турция. Из-за сложившейся геополитической ситуации мы столкнулись с проблемами в области логистики: многие компании отказались работать с Россией. Выросла себестоимость готового продукта из-за подорожания сырья.

Благодаря заранее созданному запасу мы смогли спокойно отработать переходный период в поисках альтернативных методов доставки сырья и вернуться к привычному ритму.

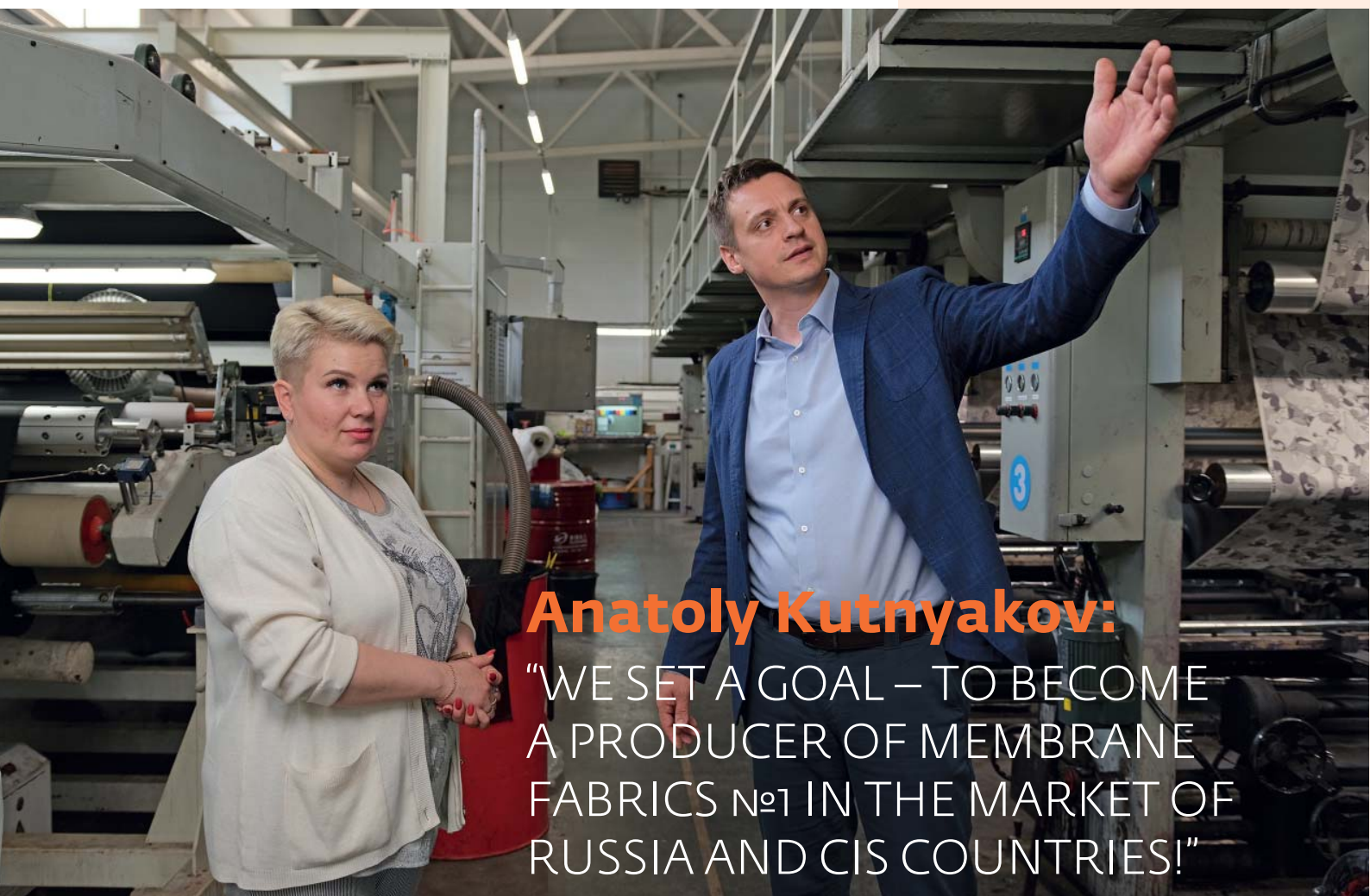
**– Какие ещё уникальные новинки вы представите в скором времени на российском рынке? Каковы ближайшие и перспективные планы компании?**

– Наш главный вектор – не останавливаться на достигнутом и не сбавлять оборотов. Мы поставили цель – стать производителем мембранных тканей № 1 на рынке России и стран СНГ. Также, конечно, планируем продолжать выпускать качественную мембранную ткань. В ближайшей перспективе хотим выпустить новую продуктовую линейку, которая сможет заменить продукцию зарубежного лидера продаж.

**Подготовила Эльвина Аптреева**







## Anatoly Kutnyakov:

“WE SET A GOAL – TO BECOME A PRODUCER OF MEMBRANE FABRICS №1 IN THE MARKET OF RUSSIA AND CIS COUNTRIES!”

**M**embrane fabric is a new product on the modern clothing market. Its advantages are obvious: it keeps warmth, withstands rain, lasts a long time and does not require complicated care. Membrane clothes of purely sport or tourist gradually moved into everyday use. Many people have already replaced the bulk of winter down jackets. The niche in the field of membrane fabric technology on the Russian market was taken by the company Mercury, one of the top manufacturers in the industry. More about the variety of innovative fabrics and the conquest of the Russian market told the general director of the company Anatoly Kutnyakov.

*– To date, Mercury is one of the leaders in the production of multilayer and membrane materials. How long has the company started to develop this area? Why was it chosen?*

– Membrane fabrics for today in Russia are still not widespread for the mass consumer, but have already shown their indispensability in outdoor clothing and are increasingly used in the manufacture of special clothes, shoes and other products. Clothing made of membrane fabric has properties such as windproof, rain protection, but in contrast to the waterproof fabrics with a specialized coating, clothing made of membrane materials passes the moisture vapor, allowing the body to breathe, keeping comfortable conditions when you wear it, which is why the popular name “breathable” fabric.

GC Mercury was founded in 2010 and originally focused on the production of printing on fabric for hunting, fishing, tourism and urban clothing. Additionally, equipment

for membrane application was purchased, because clothing for “active” life is made of fabrics with membranes.

At the present Mercury is a production and trade company, which includes a design studio, a scientific-research laboratory and two production blocks, one of which includes printing on fabric with the unique technology of sublimation using paper and drawing process with the help of rolls. This makes it possible to achieve high precision printing at a speed of 2,000 meters per hour. The second unit includes duplication and application of membranes in two, three, four, five layers, depending on customer specifications.

The company uses Lego principle to create innovative materials for specific tasks. It allows you to create materials based on the wishes of the customer. Based on the terms of reference, employees begin to develop options for different combinations of materials that meet customer

requirements and have unique properties. For example, takes any variant of fabric tops, regardless of composition, density, weave, applied to it any membrane and protected by the next layer – fleece, mesh, etc., depending on the technical specification. After the approval of the layers, they are glued and tested in the laboratory. If the initially stated values are achieved, a trial batch is produced, and if all is successful, the main batch is agreed upon.

We produce fabrics based on the membranes of our own production MERCURYTEX and English membranes by PORELLE. The characteristics of these membranes are completely different. They do not replace but complement each other.

*– What is the production capacity of your company?*

– Today the GC Mercury produces 400 000 l. m./month of membrane fabric to



meet the current demand of customers. The potential of the enterprise allows increasing the output up to 900 000 l.m/month. The list of 300 articles of the membrane fabric is developed. The assortment includes fire-resistant membranes that do not support combustion, the company has developed a fire-resistant adhesive composition, with the use of which it is possible to create fire-resistant membrane fabrics, depending on the outer layer, in accordance with the requirements of State Standards.

– ***You have your own laboratory where various tests of membrane materials are carried out and product innovations are created. Tell us more about the company's scientific and research activities.***

– The company pays much attention to the development of new innovative materials for specific tasks, mastering of modern methods of production and its environmental friendliness, as well as the ability to recycle final products. To the account of the group of companies there are several patents for production technologies. Mercury closely cooperates with the leading Russian universities. We have highly qualified specialists on our staff, including people with science degrees. At the moment works on the study of change of values of water vapor permeability, water resistance from the used bases, adhesive composition and technology are being carried out.

During the period from 2019 to June 2022 the company has developed more than 20 units of innovative products.

– ***Your company is distinguished by unique and patented technologies in production. For example, you have developed a membrane fabric MercuryTex. Tell us about its properties.***

– Mercury company's technology "GLUE AIR WEB" (Patent RU 2712 318 "Method and system of duplication of fabric") is unique.

Its essence lies in the fact that to each material is selected a unique adhesive composition of two polyurethane components, one stitcher and various additives. this allows to develop and create membrane fabrics with different special properties such as fire resistance, frost resistance, oil resistance, antistatic and their combination between each other. Further, the viscosity of the adhesive, the rate of drying are adjusted, fabric samples are made, and a pilot batch is produced. Only after receiving a positive conclusion this adhesive composition is introduced into production technology and production of all batches of a new article according to new technology begins. This allows you to control the quality of the bonding at each stage.

The combination of special properties in one material – water resistance and water vapor permeability opens up new opportunities for the use of such materials in different



climatic conditions. And the principle of the company's approach to the development of multilayer membrane materials, consisting in the multi-stage development, starting with the preparation and elaboration of Technical specifications, production of samples, a careful selection of bases, membranes and individual development of adhesive composition, and evaluation of compliance with physical and mechanical properties, to the approval of the industrial design, allows us to solve individual tasks of a particular consumer.

– ***2L, 3L-layer construction... How not to get confused in all the variety of existing membrane clothing? Do you have all types of membrane materials in your range?***

– The choice of the number of layers is determined by the area of use. For each customer we assign a project manager who forms a team to fulfill the customer's wishes. Experienced specialists will help determine the number of layers. The first layer is generally responsible for appearance, tactile feel, durability and weight of the fabric. The second layer is responsible for functionality and "proper" work of our products. For some fabrics, it is the final layer. The third layer is mandatory for fabrics such as WindBlock, SoftShell, HardShell, etc. It can be a soft fleece

layer, a pleasant knit or a protective mesh.

Some fabrics are made of two layers (1 and 3 layer), bypassing the functional layer of the membrane (2 layer). This is relevant when no wind and waterproof function is required, and the products are planned to be used in dry weather or indoors.

– ***Where do you buy raw materials? How much has the company suffered from the recent sanctions? What are its prospects in the direction of import substitution?***

– In the Russian market membrane fabrics are mainly represented by foreign producers, so the company's products are inherently import-substituting, and further expansion of this type of production will contribute to the independence of domestic enterprises from imports. And this is certainly our chance to demonstrate ourselves.

Suppliers of our raw materials are Asian countries and Turkey. Due to the current geopolitical situation we have faced problems with logistics: many companies refused to work with Russia. The cost of the final product increased because of the rising price of raw materials.

Due to the pre-established stock we were able to calmly work through the transition period in search of alternative methods of delivering raw materials and return to the usual rhythm.

– ***What other unique novelties will you introduce to the Russian market in the near future? What are the company's nearest and long-term plans?***

– Our main vector is not to stop at what we have achieved and not to give up. We have set the goal to become the manufacturer of membrane fabrics № 1 in the market of Russia and the CIS countries. Also, of course, we plan to continue to produce high-quality membrane fabric. In the short term we want to release a new product line, that will be able to replace the products of foreign leaders of sales.

**Prepared by Elvina Aptreeva**





**Д**евочки буквально с младенчества любят наряжаться в красивую одежду. Родители с раннего возраста формируют у них чувство вкуса и стиля, ведь знают, что правильно подобранный гардероб помогает формированию личности и правильной самооценки. Известный бренд «Маленькая леди», создатели которого придают большое значение эстетической функции одежды, прославился своими модными и эксклюзивными нарядами. «Маленькая леди» – российский бренд одежды для девочек. Компания создаёт дизайнерские коллекции для маленьких модниц от 2 до 15 лет. Бренд существует уже четверть века и всё это время остаётся популярным среди поклонниц, так как предлагает высокое качество пошива. Ассортимент «Маленькой леди» – это коллекции школьной формы, а также повседневной, летней и нарядной одежды. Подробнее о мире детской моды и новинках рассказала Серафима Селиванова, дизайнер бренда.

**Ирина Деревская,**  
создатель бренда «Маленькая леди»:  
«ГЛАВНОЕ – ЧТОБЫ БЫЛО КРАСИВО!»







– «Маленькая леди» известна не только нарядными платьями для юных принцесс, но и полюбившейся всем стильной школьной формой. О ней мы сегодня и поговорим. Скоро ли выйдет новая коллекция и какой она будет?

– Коллекция 2022 года называется «Высший балл». Хочется верить, что в элегантной дизайнерской форме ребёнок обретёт уверенность в себе, которая поможет ему добиться самых лучших оценок! Как и всегда, мы предлагаем широкий ассортимент: платья, сарафаны, юбки, брюки, блузки – и не только.

Коллекция делится на две обширные капсулы. Первая выдержана в классическом стиле, свойственном бренду: нежные романтические блузки с кружевными кокетками, жабо, рюшами и бантами, элегантные платья и сарафаны, строгие брюки, юбки и жакеты. Это образ прилежной гимназистки, нежной и утончённой натуры. Пышные рукава и кружевные воротнички отлично подойдут для совсем юных школьниц.

Вторая группа ориентирована на девочек постарше. Этим обусловлен выбор материалов и дизайнерских решений для оформления капсулы. Здесь совершенно другое настроение: экокожа в сочетании с металлической фурнитурой рождает эстетику, которая близка подросткам. Это рокерский и чуть-чуть бунтарский дух – в разумных пределах.

– Удобная, соответствующая дресс-коду... Какой ещё, по вашему мнению, должна быть школьная форма?

– Мы обязательно продумываем, как расположить застёжку, регулировать бретели, делать ли карманы и т. д. Когда носишь одежду каждый день, важны удобство, функциональность, соответствие дресс-коду. Но главный посыл – это КРАСОТА. Как говорит создатель бренда Ирина Ивановна Деревская: «Главное

– чтобы было красиво!» Наша форма действительно красивая, и именно поэтому она пользуется успехом.

– В деловом стиле одежды обычно доминируют белый и чёрный цвета. Как вы обыграли эту цветовую палитру в школьной форме?

– Мы вышли за пределы чёрно-белой гаммы и используем пять цветов: синий, чёрный, серый, бордовый и зелёный, а также пару популярных клеток. Также мы используем творческий подход при создании деталей отделки, подборе фурнитуры, создании необычного кроя и фасона. Например, наши школьные блузки украшены кружевами, воланами, кокилье, драпированными бантами и жабо, а акцентами часто выступают изящные броши или красивые пуговицы.

Ещё один излюбленный приём – использование контрастной отделки. Например,



тёмно-синий бант на белой блузке в тон синей костюмной ткани. Или пуговицы с синей эмалью, брошь в тёмно-синем оттенке – здесь уже масса вариантов.

– Чем вы вдохновляетесь при создании коллекций?

– Вдохновение как аппетит: приходит во время еды, то есть в нашем случае во время работы над коллекцией. Применил какой-нибудь новый удачный приём, и за ним по цепочке тянется целая вереница решений. Наша дизайнерская команда черпает вдохновение из трендов современной моды, которые успешно интегрирует в фирменный стиль, создавая не похожие ни на что креативные модели.

– Требования Роспотребнадзора таковы: форма должна хотя бы наполовину состоять из натуральных материалов. Максимальный процент синтетических волокон – не более 55%. Откуда вы берёте ткани, соответствуют ли они этим рекомендациям?

– Материалы для всех своих коллекций (не только формы) мы в обязательном порядке испытываем и тестируем. На весь ассортимент имеем сертификаты, так что одежда соответствует требованиям Роспотребнадзора. В противном случае одежда не попала бы в магазины! Мы очень дорожим нашей репутацией и доверием покупателей.

Ткани и трикотаж для школьной формы производят специально по заказу бренда, поэтому мы всегда регламентируем цвет, состав и плотность материала, следим за его качеством. В составе костюмной ткани и костюмного трикотажа присутствует высокое содержание вискозы. Вискозные волокна комбинируются с полиэстером и небольшим количеством эластана, но содержание полиэстера не превышает 55%. Дело в том, что полиэстер повышает износостойкость материала, значительно уменьшает его сминаемость, что облегчает уход за изделием и предотвращает выгорание цвета.

– Какие новинки ждут юных модниц?

– Здесь стоит упомянуть популярные модели брюк, пришедшие из «взрослой» моды: кюлоты и палаццо. Они нравятся школьницам. У нас также есть шорты, в том числе из экокожи, костюмного трикотажа, а также юбки-шорты из костюмной вискозы и костюмной клетки. Даже привычные модели формы мы стараемся обыграть в новом прочтении: в этом году мы создали жилет из экокожи и удлиненный жилет на двубортной застёжке – идеальную пару к узким брюкам. Или юбка-солнце миди – нестандартная, но очень эффектная модель. Приглашаем вас в фирменные магазины Москвы и Петербурга, а жителей регионов – в интернет-магазин: mledy.ru.

Подготовила Эльвина Аптреева





## Irina Derevskaya, the creator of the Malenkaya Ledi brand: “THE MAIN THING – TO MAKE IT LOOK BEAUTIFUL!”

– *Malenkaya Ledi is known not only for smart dresses for young princesses, but also for its fashionable school uniforms, which everyone loves. Today we are going to talk about it. Is the new collection coming out soon, and what will it be?*

– The 2022 collection is called “High Point”. We want to believe that in an elegant designer uniform, your child will gain the confidence that will help them achieve the best grades! As always, we offer a wide assortment: dresses, sundresses, skirts, pants, blouses, and more.

The collection is divided into 2 extensive capsules. The first one follows the classic



style typical for the brand: delicate romantic blouses with lace yoke, jabots, frills and bows, elegant dresses and sundresses, strict pants, skirts and jackets. This is the image of a diligent gymnasium student, delicate and refined in nature. Lush sleeves and lace collars are perfect for very young schoolgirls.

The second group is aimed at older girls. This is the reason for the choice of materials and designs for the capsule design. Here is a completely different mood: eco-leather combined with metal fittings give birth to an aesthetic that is close to teenagers. It is



rocker and a little bit rebellious spirit – in reasonable limits.

– **Comfortable, appropriate to the “dress code”... What else, in your opinion, should be the uniform?**

– We always think about how to place the zipper, how to adjust straps, whether to make pockets, etc. When you wear clothes every day, comfort, functionality and compliance with the dress code are important. But the main message is BEAUTY. As brand's founder Irina Derevskaya says: “The main thing – to make it look beautiful!” Our uniform is really beautiful, and that is why it is a success.

– **White and black colors usually dominate in the business style. How did you play with this color palette in your school uniform?**

– We have gone beyond the black and white range and use 5 colors: blue, black, gray, maroon, and green, as well as a couple of popular checks. We also use creativity when creating trim details, selecting fittings, and creating unusual cuts and styles. For example, our school blouses are decorated with lace, flounces, draped bows and jabots, and accents are often elegant brooches or beautiful buttons.

Another favorite method is the use of contrast trim. For example, a dark blue bow on a white blouse, in a tone of blue suit fabric. Or buttons with blue enamel, a brooch in a dark blue shade – there are a lot of variations.

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

– Inspiration, like appetite, comes with food, which, in our case – while working on the collection. Once you apply a new successful technique, it's followed by a whole chain of solutions. Our design team takes inspiration from modern fashion trends, which they successfully integrate into the corporate style, creating unique and creative models.



– **The requirements of Rospotrebnadzor are these: the uniform must consist of at least half natural materials. The maximum percentage of synthetic fibers is no more than 55%. Where do you get your fabrics from, and do they comply with these recommendations?**

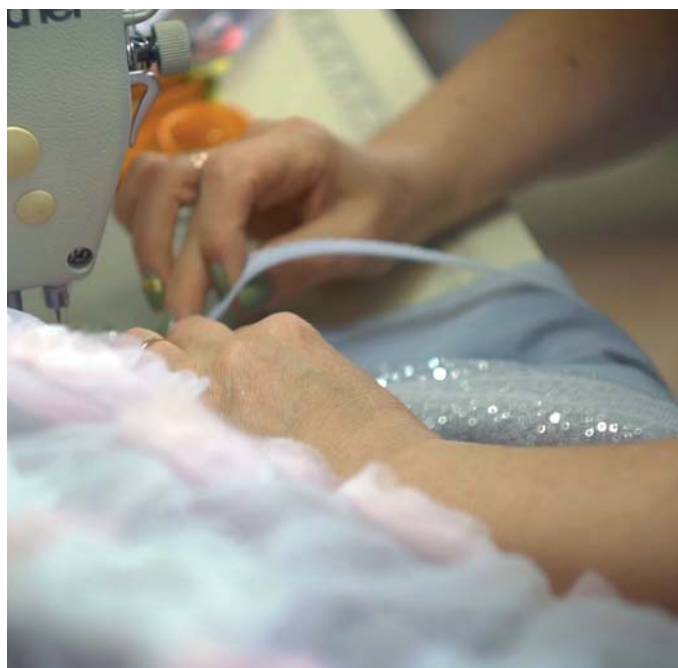
– We test and test the materials for all of our collections (not just our uniforms). We have certificates for the whole range, so that the clothes conform to the requirements of Rospotrebnadzor. Otherwise, the clothes would not get into the stores! We care about our reputation and the trust of our customers.

The fabrics and knitwear for school uniforms are made specifically to order by the brand, so we always regulate the color, composition and density of the material, and monitor its quality. The composition of suit fabric and suit knitwear has a high viscose content. Viscose fibers are combined with polyester and a small amount of elastane, but polyester content does not exceed 55%. The matter is that polyester increases the wear resistance of the material and significantly reduces its crease, which facilitates the care of the product and prevents the fading of color.

– **What innovations are waiting for young fashionistas?**

– Here we should mention popular models of pants, which came from the “adult” fashion – culottes and palazzos. Schoolgirls like them. We also have shorts, including those made of eco-leather, suit knitwear, as well as shorts skirts made of suit viscose and suit plaid. Even the usual shapes we are trying to play with in a new interpretation: this year we have created a vest in eco leather and a long vest with double-breasted zipper, a perfect match for tight pants. Or midi-sun skirt – unconventional, but very effective model. We invite you to brand stores in Moscow and St. Petersburg, and citizens of regions – to the online store [mledy.ru](http://mledy.ru)

**Prepared by Elvina Aptreeva**







# V ЮБИЛЕЙНЫЙ БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

## 9-11

## СЕНТЯБРЯ

Калининград | 2022



**Мантурова Н.Е.**

Председатель Конгресса

### НАУЧНЫЕ ПАРТНЕРЫ



**ИНСТИТУТ**

пластической хирургии  
и косметологии



**Круглик Е.В.**

Руководитель  
научной программы  
по косметологии



**Круглик С.В.**

Руководитель  
научной программы  
по пластической  
хирургии

### Сессия по пластической хирургии

- Эстетическая хирургия лица.
- Панельная дискуссия
- Мастер-классы для пластических хирургов

### Сессия по косметологии

- Анатомо-практический курс по косметологии. Зоны, доступы, техники.
- Инновационные продукты в работе врача-косметолога для решения важных эстетических задач
- Курс комплексных программ омоложения

➤ Выставка от ведущих производителей материалов и оборудования

➤ Показательные операции в прямом эфире  
➤ Праздничный гала-ужин  
➤ Экскурсия по Янтарному краю

☎ 8 800 600-73-51

@rscongress



✉ kimbs39  
🌐 www.kimbs.ru  
✉ info@kimbs.ru

Организаторы

Viber/WhatsApp

+7 (909) 794-05-28

+7 (906) 238-32-56

+7 (906) 230-66-20

**R** RUSSIAN  
SCHOOL



КАЛИНИНГРАДСКИЙ  
ИНСТИТУТ КРАСОТЫ