

34/197 Ноябрь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide



Business
Women. Life. Family
Russian Business Guide. 2022

**Елена Краснова,
«Автоныя»:**

**«БИЗНЕС НУЖЕН,
ЧТОБЫ УЛУЧШАТЬ ЖИЗНЬ»**

ROBERTO BRAVO

HANDMADE UNIQUE JEWELRY



ROBERTO BRAVO – международный бренд, специализирующийся на создании уникальных ювелирных украшений ручной работы. История Дома началась в 1948 году, и на протяжении уже более 70 лет ROBERTO BRAVO продолжает вдохновлять и удивлять поклонников по всему миру своими неповторимыми коллекциями ювелирных изделий – настоящими произведениями искусства на все времена. Сегодня благодаря виртуозному мастерству ювелиров Дома и их непревзойденной ручной работе, эксклюзивному дизайну и использованию современных высоких технологий, бренд занимает одну из лидирующих позиций как на мировом рынке, так и в России.

Ювелирные коллекции ROBERTO BRAVO включают: украшения, выполненные из золота; ювелирные изделия с бриллиантами; свадебные ювелирные украшения; ювелирную линию для мужчин; коллекции ювелирных украшений для детей; а также отдельный бренд украшений, выполненных из серебра, под названием «935 by ROBERTO BRAVO».



☎ 88006005957 🌐 moscowshop.robertobravo.com

📘 robertobravoofficial ✉ roberto_bravo_russia

📺 robertobravoofficial 📺 rrobertobravo

📺 dzen.ru/id/62690c65ddfc54737c19114

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор: **Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева,**

Дарья Бакарина, Виктория Лукьянова,

Алексей Сокольский, Сергей Миронов,

Екатерина Золотарева, Александра Убоженко,

Михаил Алиев

Перевод: **Лилиана Альтапова, Мария Баулина,**

Юлия Смирнова

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Ольга Иванова, Юлия Шабалина, Алёна Ремизова,

Екатерина Цындук, Кира Кузмина,

Анна Шехматова, Араксия Киракосян

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

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

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 34/197 ноябрь 2022.

Дата выхода в свет: 15.11.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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

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 № 34/197 November 2022.

Дата issue: 15.11.2022.

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

| | |
|----|--|
| 4 | НОВОСТИ ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ |
| 6 | ЕЛЕНА КРАСНОВА, «АВТОНЯНЯ»: «БИЗНЕС НУЖЕН, ЧТОБЫ УЛУЧШАТЬ ЖИЗНЬ» |
| 12 | ЕВГЕНИЯ ШАПИРО, «ПСК ФАРМА»: «БИЗНЕС ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ, НО И НЕСТИ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» |
| 14 | СВЕТЛАНА КОВАЛЕВА, ТПП ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: «НЕ НАДО СЧИТАТЬ ЖЕНСКУЮ МЯГКОСТЬ НЕДОСТАТКОМ» |
| 16 | НАТАЛЬЯ АБРОСИМОВА: «МОЯ ЛИЧНАЯ МИССИЯ – РАЗВИВАТЬ НЕ ПРОСТО СФЕРУ ЖКХ, А ЧЕЛОВЕКА В НЕЙ» |
| 18 | «ОКТАВА ДИЗАЙН И МАРКЕТИНГ»: НОВЫЕ НОТЫ ЛЕГЕНДАРНОГО БРЕНДА |
| 20 | УМНАЯ КОСМЕТИКА SHESMART ЗНАЕТ, ЧТО НУЖНО ВАШЕЙ КОЖЕ |
| 22 | УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «ВОЛИН»: ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ |
| 24 | ИРИНА ГОРШКОВА, «АЛБИОМЕД»: «БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ АРХИТЕКТониКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НЕВОЗМОЖНО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА» |
| 26 | ЕЛЕНА БЕЛОВА – ОБ УСПЕШНОЙ ЖЕНЩИНЕ И ЕЁ РОЛИ В БИЗНЕСЕ |
| 28 | ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ»: «ЕСЛИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОМОГАТЬ, ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ!» |
| 30 | ЮЛИЯ ПЕТРОВА, RIONA: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – МОЁ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ» |
| 36 | «ЯРМАРКИ XXI ВЕК»: НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ |
| 38 | ЕВГЕНИЯ КРИВОШЕЕВА: «ШИТЬ – КАК ЖИТЬ» |
| 42 | «ВИЛЕНА КЛУБ»: ЗДЕСЬ СХОДЯТСЯ ЖЕЛАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ |
| 44 | ОЛЬГА МИХАЙЛОВА, «ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА БУЛАЕВИЧ»: «ОТРАСЛЬ НУЖНО ВОССТАНАВЛИВАТЬ С ОСНОВ» |
| 46 | МОДНЫЙ ДОМ OLGA SKAZKINA: СТИЛЬНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ «ПОД КЛЮЧ» |
| 48 | БЮРО «ART-DESIGN»: «ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА В НАРО-ФОМИНСКЕ – НЕПРЕВЗОЙДЁННОСТЬ В КАЖДОМ ИНТЕРЬЕРЕ» |
| 50 | ШАХАНА МАГАРРАМОВА, СЕТЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ «ДАЛИ»: «КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ И ВЛОЖЕНИЙ!» |
| 52 | ОКСАНА МАЛЬНЕВА, САМРАН': «ХЛЕБ – КАК ДОРОГОЕ ВИНО: ПРИ ПРАВИЛЬНОМ ПОДХОДЕ И ПОДАЧЕ РАСКРЫВАЕТСЯ УДИВИТЕЛЬНЫМ МИРОМ ВКУСА И АРОМАТА» |
| 54 | СВЕТЛАНА ПИВОВАРОВА: «ШТАТНЫЙ БУХГАЛТЕР – ЭТО НЕЭФФЕКТИВНО» |
| 56 | ЖАННА ФЁДОРОВА: «СОЗДАНИЕ МЕБЕЛИ – ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ПРОЦЕСС, ПРИНОСЯЩИЙ РАДОСТЬ!» |
| 60 | ИРИНА СМЕРНОВА: «ВАШ БУХГАЛТЕР» ЗНАЕТ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НЕ ПЛАТИТЬ ШТРАФЫ И ПОЛУЧИТЬ ГОСПОДДЕРЖКУ» |
| 62 | ЕЛЕНА БАЙКОВА, «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»: «ЧЕМ СЛОЖНЕЕ ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАДАЧА, ТЕМ БОЛЬШЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПРИНЕСЁТ ЕЁ РЕШЕНИЕ» |
| 64 | АННА ЛАДЫЖЕВА: «ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ!» |
| 66 | ОЛЕСЯ РУДАКОВА, «ОРАНЖ»: «ЧЕМ БОЛЬШЕ РАБОТАЕШЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ УСПЕВАЕШЬ» |
| 68 | «ПОЛЯНКА» – САД, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ САМОЕ ГЛАВНОЕ |
| 70 | ЛЮБОВЬ МИЛОСЕРДОВА: «Я ЛЮБЛЮ РАБОТАТЬ С ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ ЖЕНЩИНЫ, НАХОДЯ И РАСКРЫВАЯ ЕЁ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ» |
| 72 | ОЛЬГА СМЕРНОВА, ГК «УПАК»: «ОПЫТ ДЛЯ ТОГО И НУЖЕН, ЧТОБЫ ИМ ДЕЛИТЬСЯ» |



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ BUSINESS-WOMEN. LIFE. FAMILY

Адвокат Московской областной
коллегии адвокатов
Ирина Владимировна Зуй

ГК «Конфазль»
Официальный партнёр

ООО «Октава Дизайн и Маркетинг»
Любовь Вадимовна Стальнова

Guinot
Наталья Дмитриевна Зазерская

«Бизнес-Аналитика»
Светлана Владимировна Пивоварова

СРО «Ассоциация УО МО»
Наталья Викторовна Абросимова

ГК «Коноплекс»

АНО «Платформа для работы с
обращениями предпринимателей»
Элина Леонидовна Сидоренко

ГК IP-HOME
Елена Вячеславовна Белова

Бюро «ART-Design»
Ольга Олеговна Казакова-Меркулова

ООО «Ваш Бухгалтер»
Ирина Игоревна Смирнова

Tax & Legal management
Елена Анатольевна Ваюкина

ООО «РИОНА»

ООО «Албиомед»
Ирина Алексеевна Горшкова

Детский сад «Полянка»
Ирина Вячеславовна Жорова

Детский сад «Космос Кидс»
Елена Робертовна Мингова

Дизайнер одежды, стилист
Любовь Милосердова

ООО «Кloverмед»
Ольга Витальевна Засеева

«Клуб выпускников Президентской
программы Москвы и МО»
Анна Владимировна Ладыежева

Частная ремесленная пекарня
CAMPAN'
Оксана Вадимовна Мальнева

ООО «МАМА ТАКСИ»
Елена Юрьевна Краснова

Адвокат
Мария Александровна Федотова

Союз «Содействие женскому
предпринимательству»
Наталья Владимировна Муравьева

ООО «ОРАНЖ»
Олеся Сергеевна Рудакова

ООО «Вилена»
Ольга Михайловна Вилкова

ООО «Новый Интерьер»
Жанна Николаевна Фёдорова

ООО «Русская косметика»
Официальный партнёр

ООО «Смарт Бьюти»
Генеральный партнёр

Группа компаний «УПАК»
Ольга Сергеевна Смирнова

ООО «Швейная фабрика Булаевич»
Ольга Юрьевна Михайлова
Анна Вадимовна Митюшина

ООО «КЕЛЕАНЗ Медикал»
Елена Александровна Кириленко

ПАО «Совкомбанк»
Генеральный партнёр

ООО «Первый печатный двор»
Елена Вячеславовна Байкова

«ПСК Фарма», ГК «РУС БИОФАРМ»
Евгения Игоревна Шапиро

Roberto Bravo
Официальный партнёр

«Швейная мастерская №1»

Сеть салонов Dali
Шахана Паша Кызы Магаррамова

Союз «Торгово-промышленная
палата Орловской области»
Светлана Александровна Ковалева

Технический центр «ВОЛИН»
Ольга Викторовна Селезнёва

ЧОУ «Школа путь к успеху»
Алла Владимировна Аргунова

ООО «Многопрофильный завод
подъёмных механизмов»
Юлия Викторовна Бурмакина

ООО «Регион»
Эльнора Манлесовна Авакян

THE WINNERS OF THE BUSINESS-WOMEN. LIFE. FAMILY

Lawyer of the Moscow Regional Bar
Association
Irina Vladimirovna Zuy

Confael Group of Companies –
Official partner

Oktava Design and Marketing Ltd.
Lyubov Vadimovna Stalnova

Guinot
Natalya Dmitrievna Zazerskaya

Business Analytica
Svetlana Vladimirovna Pivovarova

Self-regulatory organization
Association of Management
Organizations of the Moscow region
Natalya Viktorovna Abrosimova

Konopleks GC

ANO "Platform for Entrepreneurs
Applications"
Elena Leonidovna Sidorenko

IP-HOME GC
Elena Vyacheslavovna Belova

ART-Design bureau
Olga Olegovna Kazakova-Merkulova

LLC Your Accountant
Irina Igorevna Smirnova

Tax & Legal management
Elena Anatolievna Vayukina

LLC RIONA

LLC Albiomed
Irina Alexeevna Gorshkova

Kindergarten Polyanka
Irina Vyacheslavovna Zhorova

Kindergarten Cosmos Kids
Elena Robertovna Mingova

Fashion Designer, Stylist
Lubov Miloserdova

Clovermed LLC
Olga Vityalievna Zaseeva

Club of Moscow and Moscow region
Presidential Program Alumni
Anna Vladimirovna Ladyzheva

Private craft bakery CAMPAN'
Oksana Vadimovna Malneva

MAMA TAXI LLC
Elena Yuryevna Krasnova

Lawyer
Maria Alexandrovna Fedotova

Women's Entrepreneurship
Support Union
Natalya Vladimirovna Muravyeva

ORANGE LLC
Olesya Sergeevna Rudakova

Vilena LLC
Olga Mikhailovna Vilkova

New Interior LLC
Zhanna Nikolaevna Fedorova

LLC Russian Cosmetics –
Official partner

Smart Beauty – General partner

UPACK Group of Companies
Olga Sergeevna Smirnova

Clothing Factory Bulaevich LLC
Olga Yuryevna Mikhailova
Anna Vadimovna Mityushina

KELEANZ MEDICAL LLC
Elena Alexandrovna Kirilenko

PJSC Sovcombank – General Partner

First Printing Yard LLC
Elena Vyacheslavovna Baikova

Pharma, RUS BIOPHARM
Group of Companies
Evgeniya Igorevna Shapiro

Roberto Bravo
Official partner

Sewing workshop № 1

Dali salon chain
Shahana Pasha Kyzy Magarramova

Chamber of Commerce and Industry
of the Oryol Region Union
Svetlana Aleksandrovna Kovaleva

Technical Center VOLIN
Olga Viktorovna Seleznyova

Private Educational Institution
The Way to Success School
Alla Vladimirovna Argunova

Multipurpose Factory of Lifting
Mechanisms LLC
Julia Victorovna Burmakina

Region LLC
Elnara Manlesovna Avakyan



Business
Women.Live.Family
Russian Business Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ:



SheSmart
CONCEPT BEAUTY

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ:



ROBERTO BRAVO
УНИКАЛЬНЫЕ ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ РУЧНОЙ РАБОТЫ

GUINOT
INSTITUT • PARIS

Конфразль
Ш О К О Л А Д

БИЗНЕС-ФОРУМ ДЛЯ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРОШЁЛ В ПОДМОСКОВЬЕ

В подмосковных Люберцах прошёл 1-й межрегиональный форум женского предпринимательства «Женский бизнес. Путь к успеху». В мероприятии приняло участие порядка 300 бизнес-леди.

С приветственным словом к участникам обратилась заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева. «Женский бизнес в экономике Московской области – это большая движущая сила. Сегодня в Подмоскovie зарегистрировано порядка 400 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, и около половины компаний возглавляют женщины. Сейчас как никогда важно укрепить свой бизнес, понять новые варианты его развития. Желаю вам успешного проведения форума, новых знаний и плодотворной работы», – сказала Екатерина Зиновьева.

В рамках форума было проведено три секции: «Создавай», «Продвигай» и «Приумножай», где выступили 15 спикеров.



Среди них – менеджер проектов компании OZON Анна Эдильян, основатель компании «Стартап под ключ» Максим Котляренко, руководитель отдела информационной и экономической безопасности «Дельтаинком» Линар Тимербулатов.

Участницам рассказали о мерах поддержки бизнеса в Московской области, инструментах развития бизнеса, личном бренде, работе с соцсетями и маркетплейсами, управлении командой и многом другом.

Форум организован союзом «Содействие женскому предпринимательству»

и сообществом «Нежный бизнес» при поддержке центра «Мой бизнес» и Министрства инвестиций, промышленности и науки Московской области.

Узнать подробнее о мерах поддержки МСП в Подмоскovie можно на Инвестиционном портале Московской области, в телеграм-канале «Мининвест Подмоскovie» и «Мой бизнес» Подмоскovie».

Источник: «Ведомости»

https://www.vedomosti.ru/press_releases/2022/09/29/biznes-forum-dlya-zhenshin-predprinimatelei-proshel-v-podmoskove



СТАРТ ПРОГРАММЫ «ЗДОРОВЬЕ ЛИДЕРА»

25 октября прошёл вебинар «Лидер для других, опора для себя. Как распознать и поддержать собственные ресурсы».

Это была первая лекция в рамках масштабной партнёрской программы фонда «ПРО Женщин», АНО «Культура здоровья» и «Буарон», которая поможет женщинам на руководящих позициях вовремя обратить внимание на своё самочувствие, справиться с выгоранием, поддержать иммунитет и гормональное здоровье. Экспертом вебинара выступила Ирина Никулина, врач, попечитель «ПРО Женщин», генеральный директор компании «Буарон».

Источник: «ПРО Женщин» – международное женское сообщество
<https://pro-women.org/news/start-programmy-zdorove-lidera/>

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ В КИСЛОВОДСКЕ СОБРАЛ 200 РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ЛЕДИ

Межрегиональный женский экономический форум «Стальной характер мягкой силы Ставрополя» прошёл в Кисловодске. Как сообщили в пресс-службе администрации города, форум собрал более 200 бизнес-леди из Калмыкии, Тюмени, Волгоградской области, Краснодарского края, республик Северного Кавказа, а также Ставрополя.

«По итогам форума было подписано тройственное соглашение о сотрудничестве между комитетами по развитию женского предпринимательства общероссийской общественной организации «Опора Россия» из Ростовской области, Калмыкии и Ставропольского края. Также было решено создать местное отделение «Опоры России» в Кисловодске», – рассказал глава города-курорта Евгений Моисеев.

Ранее губернатор Ставрополя Владимир Владимиров отмечал, что в крае сохраняется стабильный уровень экономической активности.

Источник: «Старправда»

https://stpravda.ru/20221107/bole_200_uchastnits_sobral_vserossiyskiy_zhenskiy_ekonomicheski_194213.html



В МОСКВЕ СОСТОЯЛСЯ СЛЁТ ЛИДЕРОВ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В рамках юбилейного Съезда лидеров «Опоры России» в Москве состоялся Слёт лидеров Комитета по развитию женского предпринимательства, который объединил более 70 руководителей и резидентов комитета из 60 регионов России.

Международные инициативы, образовательные проекты в регионах, популяризация женского предпринимательства, инструменты поддержки малого бизнеса и обмен лучшими практиками стали основными темами встречи. Лидеры региональных команд поделились своим опытом ведения бизнеса в новых условиях, выхода на зарубежные рынки, рассказали про успешные образовательные программы по вовлечению женщин в экономику, ознакомили с практическими кейсами по импортозамещению и поиску новых логистических цепочек.

Источник: Комитет по развитию женского предпринимательства «Опоры России»
<https://womanopora.ru/press-center/news/slyet-liderov-komiteta-2022/>



«ВЕРИМ В ЛУЧШЕЕ, ГОТОВИМСЯ К ХУДШЕМУ»: КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН В КОМПАНИЯХ



Как мобилизация повлияла на работу женщин и насколько актуальна повестка гендерного равенства в корпоративной среде? Участники «FWD. Woman Summit» обсудили эти и другие вопросы и пришли к выводу, что ответы на них тесно связаны между собой.

11 октября в Москве прошёл «FWD. Woman Summit», на котором представительницы бизнеса, некоммерческого сектора, науки, образования и спорта обсудили, как находить энергию и ресурсы для помощи и поддержки тех, кто в этом остро нуждается. Участники сессии «Женщины в экономике нового времени: как общество и бизнес будут реагировать на кризис» обсудили, что изменилось в работе женщин в крупных компаниях, как работодатели могут им помочь и как продолжать системную поддержку гендерного равенства на уровне корпораций.

Источник: Forbes
<https://www.forbes.ru/forbes-woman/480222-verim-v-lucsee-gotovimsya-k-hudsemu-kak-izmenilos-polozenie-zhensin-v-kompaniah>

В МОСКВЕ ОТКРЫЛСЯ МУЗЕЙ ИСТОРИИ ЖЕНСКОГО ДВИЖЕНИЯ

Музей расположился в здании Союза женщин России. Там собрали истории о первой благотворительной женской организации, императрицах, жёнах декабристов, Комитете советских женщин и самом союзе. Идея его создания принадлежит Екатерине Лаховой, председателю Союза женщин России.

Общероссийская общественно-государственная организация «Союз женщин России» работает в здании, которому присвоен статус памятника культуры федерального значения, по адресу Глинищевский переулок, дом 6.

Музей сделали не по музейным канонам, рассказывает Елена Башун, советник председателя Союза женщин. Там не стали рассказывать о первых женщинах в математике, науке, медицине; экспозицию посвятили «общественному звучанию» женщин, их роли в развитии общества.

Источник: Агентство социальной информации
<https://www.asi.org.ru/news/2022/03/24/dela-prostyh-i-neprotyh-zhenshin-v-moskve-otkrylsya-muzej-istorii-zhenskogo-dvizheniya>





**ЕЛЕНА КРАСНОВА,
«АВТОНЯНЯ»:**

«БИЗНЕС НУЖЕН, ЧТОБЫ УЛУЧШАТЬ ЖИЗНЬ»

Сервис детского такси «Автоняня» отметил в октябре этого года восьмилетие существования. За этот период компания под руководством своей энергичной основательницы Елены Красновой прошла путь от небольшой фирмы в Нижнем Новгороде до крупного бизнеса с более чем 20 франчайзи-партнёрами как в России, так и за рубежом.

В последние годы на долю «Автоняни» пришлось суровые испытания: пандемия коронавируса, затем экономическая нестабильность и санкции 2022 года. Но, несмотря на такую турбулентность, бизнес продолжает расти и развиваться, а его владелица считает, что в сложившейся ситуации нужно принять новые правила игры и получать удовольствие от жизни и работы.

– Елена, как отразились события последнего времени на вашей компании?

– Знаете, как оказалось, наша бизнес-модель так замечательно устроена, что любые нестабильности, как ожидаемые, так и непредвиденные, только играют нам на руку. Так было во время пандемии, так продолжается и сейчас. Во-первых, за счёт высвобождения персонала, ранее работавшего в компаниях, ушедших из России, у нас происходит очень активный приток водителей. Например, много желающих из бывших сотрудников «ИКЕИ».

Также стало больше и клиентов: многие женщины выходят из декрета на полную ставку, и, соответственно, если раньше они сами возили своих детей на дополнительные занятия или в школу, то теперь начинают пользоваться нашими услугами.

Мы сейчас вообще практически не даём рекламы, но видим, что востребованность очень велика. И нам нужно время, чтобы разрулить этот внезапный всплеск, чтобы не потерять клиентов, но при этом предоставить им полностью обученных квалифицированных сотрудников.

Так что со спросом на услуги проблем нет. Но зато мы столкнулись с другими проблемами, да там, где совсем не ждали. Например, в сентябре наше мобильное приложение несколько дней подряд практически не работало, так как сервис «Google. Карты» нас внезапно заблокировал. Несмотря на то, что у нас там много лет был аккаунт разработчика, причём бесплатный, нам вдруг выставили солидный счёт за его использование, притом за всё время его существования! И нас об этом не уведомили: просто заминусовали и заблокировали. Пока разобрались, пока оплатили... С тех пор выставляют счета регулярно, хотя, конечно, не в таких объёмах. И эта история со стороны Google выглядит, мягко говоря, не очень красиво. Тем более что у самого сервиса большие долги и невыполненные обязательства перед российскими пользователями: у многих бизнесменов там зависли миллионные рекламные бюджеты. Ну вот, видимо, за счёт таких, как мы, компания решила покрыть свои убытки от банкротства. Мы, конечно, пережили, но всё равно очень неприятно, когда тебя блокируют в одностороннем порядке безо всякого уведомления...

iOS тоже ставят палки в колёса из-за персональных данных, якобы у них постоянно меняется политика конфиденциальности. В сентябре они взяли нашу последнюю, июльскую версию, самую крутую и продвинутую, и откатали её до майской под предлогом того, что настройки не соответствуют новым правилам. Нам пришлось экстренно переделывать, и переделанную версию

они ещё целую неделю рассматривали и принимали. При этом многие американские приложения работают кое-как, но к ним таких претензий никто не предъявляет. То есть видно, что требования неравноценны, отношение предвзятое: как только видят русский язык, начинаются придирки.

Из-за этой ситуации две недели мы были выбиты из колеи, справились, но стресс был сильный. Зато вышло последнее обновление, расширенное, очень продвинутое. Так что нет худа без добра!

И хотя сложности были и есть, активно развивается наше франчайзи-направление: только за последние месяцы появилось три новых российских партнёра. Нам также удалось сформировать полноценный отдел продаж; теперь мне не нужно заниматься этим самостоятельно, появится больше времени для стратегического планирования.

– Что помогает переживать стрессы? Как вы себе помогаете?

– Во-первых, не прекращаю учиться, ещё больше времени уделяю развитию и осмыслению ситуации, вопросу: «Куда дальше двигаться и как?» Для этого работаю с профессиональным коуч-специалистом. Также общаюсь с психологом и использую различные виды терапии: медитации, свечи, благовония, ароматерапию, звуковую терапию, танцы (я с детства ими занималась и люблю танцевать).

В условиях глобальной нестабильности необходимо искать свои персональные точки опоры. Ведь нужно жить дальше: есть семья, дети, и они не должны страдать оттого, что у взрослых всё идёт ши-

ворот-навыворот. Есть обязательства и перед родителями, и перед сотрудниками. И это хорошо: я считаю, что у человека обязательно должна быть ответственность за что-то, перед кем-то. Это порой давит, но и формирует стержень.

Очень важно также время от времени остановиться, найти хотя бы один день, чтобы просто выдохнуть, отключить все телефоны, не читать новости, привести себя в порядок, выбросить из головы тяжёлые мысли.

Кому-то помогает спорт: бег, плавание. У меня на это, если честно, времени нет. Но зато мне очень нужен массаж, я без него прямо жить не могу. В общем, надо искать то, что помогает лично тебе не заикливаться на негативе.

Мне даже приходилось оказывать психологическую помощь некоторым франчайзи-партнёрам. Одной девушке советовала: «Занимайся своей жизнью здесь и сейчас, иди жарь курицу и корми семью вкусным ужином!»

– А что бы вы посоветовали коллегам: как удержать бизнес на плаву в сегодняшних условиях?

– Да, могу поделиться своими «рецептами», для бизнеса они более универсальны, чем для человека, и позволят не только сохранить докризисный уровень, но и поднять рентабельность на 20-30%.

В первую очередь я пересматриваю все рекламные каналы, которые используются. Я не советую отказываться от рекламы совсем, но необходимо поставить на стоп всё то, что не приносит немедленной выгоды. Долгие инвестиции, в том числе пиар, чей эффект нельзя чётко замерить и отследить.

Кроме того, учитывая, что таргетная реклама сейчас не работает, можно пересмотреть маркетинговые инструменты, вспомнить про старые добрые бумажные носители: флаеры, листовки и так далее.

Важно также оптимизировать собственные расходы, но при этом нельзя, чтобы качество жизни проседало. Например, для меня очень важна возможность путешествовать. И если нет возможности поехать надолго в Европу, то можно съездить ненадолго в Рязань. Это тоже смена обстановки и очень помогает отвлечься. Сидеть и чахнуть над бизнесом, как Кощей над златом, – плохой путь. Бизнес ведь существует для того, чтобы улучшать свою жизнь, а не создавать себе непреодолимых проблем.

Значительный эффект имеет пересмотр существующих способов и моделей ведения бизнеса. Наступают новые времена, старые смыслы и старые формы могут оказаться неактуальными и невостребованными. Можно, конечно, расстраиваться, биться головой об стену, но это не поможет. Надо брать себя в руки, делать, ошибаться, тестировать, находить оптимальные пути.

Мы, например, во франшизе пересмотрели товарную матрицу и добавили туда диспетчерскую службу. Она выходит дешевле в три раза по сравнению с покупкой мобильного приложения. Это вариант быстрого старта за меньшие средства и с меньшим количеством рисков. У нас уже есть такая франшиза в Благовещенске, вполне успешно работает. По мере развития партнёр может докупить программное обеспечение, когда количество клиентов увеличится и вручную обрабатывать заявки станет тяжело.



Вообще, нужно двигаться вперёд постоянно. Предприниматель не должен фиксировать бизнес: «Вот есть регулярный доход, ну и пусть так остаётся». Да, конечно, хочется стабильности и поступательного роста, но последний год показывает, что про такую жизнь можно забыть, надо учиться получать удовольствие от перемен. Знаете, жить в таком режиме «первому игроку приготовиться». Ведь жизнь всё равно идёт, и если позволить себе смотреть на проблемы чуть менее серьёзно, слегка абстрагироваться, то психике будет намного легче и комфортнее адаптироваться к изменениям.

– Касается ли персонала подход к пересмотру эффективности работы?

– Да, безусловно. И это тоже важная часть по работе с изменениями. К счастью, несмотря на все сложности, у меня не было необходимости сокращать персонал и увольнять сотрудников. Также никто не уехал. Но, учитывая непростую ситуацию, мне пришлось кардинально пересмотреть мотивацию, в том числе изменение бонусной части, ввести чёткие и конкретные KPI. Основной посыл в следующем: вы можете зарабатывать больше, но у вас будет больше ответственности.

Я считаю, что в компании должна присутствовать коллективная ответственность. Если один собственник будет за всё отвечать, а люди – просто ходить на работу и получать зарплату, ничего хорошего не получится. Может быть, какая-нибудь госкорпорация может себе такое позволить, но не частный бизнес. Если сотрудник не заинтересован в успехе и не готов работать на результат, он неэффективен для компании.

Понимаете, работа с франшизой – это, по сути, постоянный стартап, потому что нет ни одного одинакового региона, все имеют свою специфику. В том числе и по каналам коммуникаций. И нужно к каждому подходить индивидуально, тем более что при запуске франшизы мы, как управляющая компания, берём на себя все рекламные и маркетинговые расходы.

Кроме того, считаю, что предприниматель должен также предъявлять высокие требования и к самому себе. Я всегда говорю, что если у вас проблемы в компании – финансовые или связанные с дисциплиной, – то в первую очередь нужно обращать внимание на руководителя. Бизнес – всегда отражение собственника. У меня, например, такая ахиллесова пята – системность. Поскольку я человек креативный, творческий, то люблю и могу сделать что-то яркое, концептуальное, но быстро теряю интерес, если нужна рутинная работа. Поэтому мне пришлось обучаться системному мышлению и управлению специально. Училась и сама, и вместе с командой. У меня ведь докторская диссертация по маркетингу. Я действовала на базе моего практического опыта, а теоретических знаний не хватало, необходимо было их приобретать.

– Понятно, что в наше время говорить о планах сложно. Но всё-таки наверх вы думаете о будущем.

– Конечно, ведь жизнь сегодня не заканчивается. Пока есть дети, их надо учить и возить на занятия, а значит, и мы будем нужны.

Развитие франшизы – наше основное направление на сегодняшний день. Увы, мы запустили свою в самое неблагопри-

ятное время: такое ощущение, что оно собралось в себе все проблемы, которые ещё год назад нельзя было даже представить. Но я стараюсь не концентрироваться на плохом, нужно уметь проживать негативные эмоции, чтобы они тебя не затопляли, не выбивали из колеи.

Сейчас мы ведём переговоры с двумя клиентами из Казахстана. Поскольку там функционирует «Яндекс.Такси» на русском языке, для франчайзи-партнёров возможен быстрый старт без дополнительных вложений.

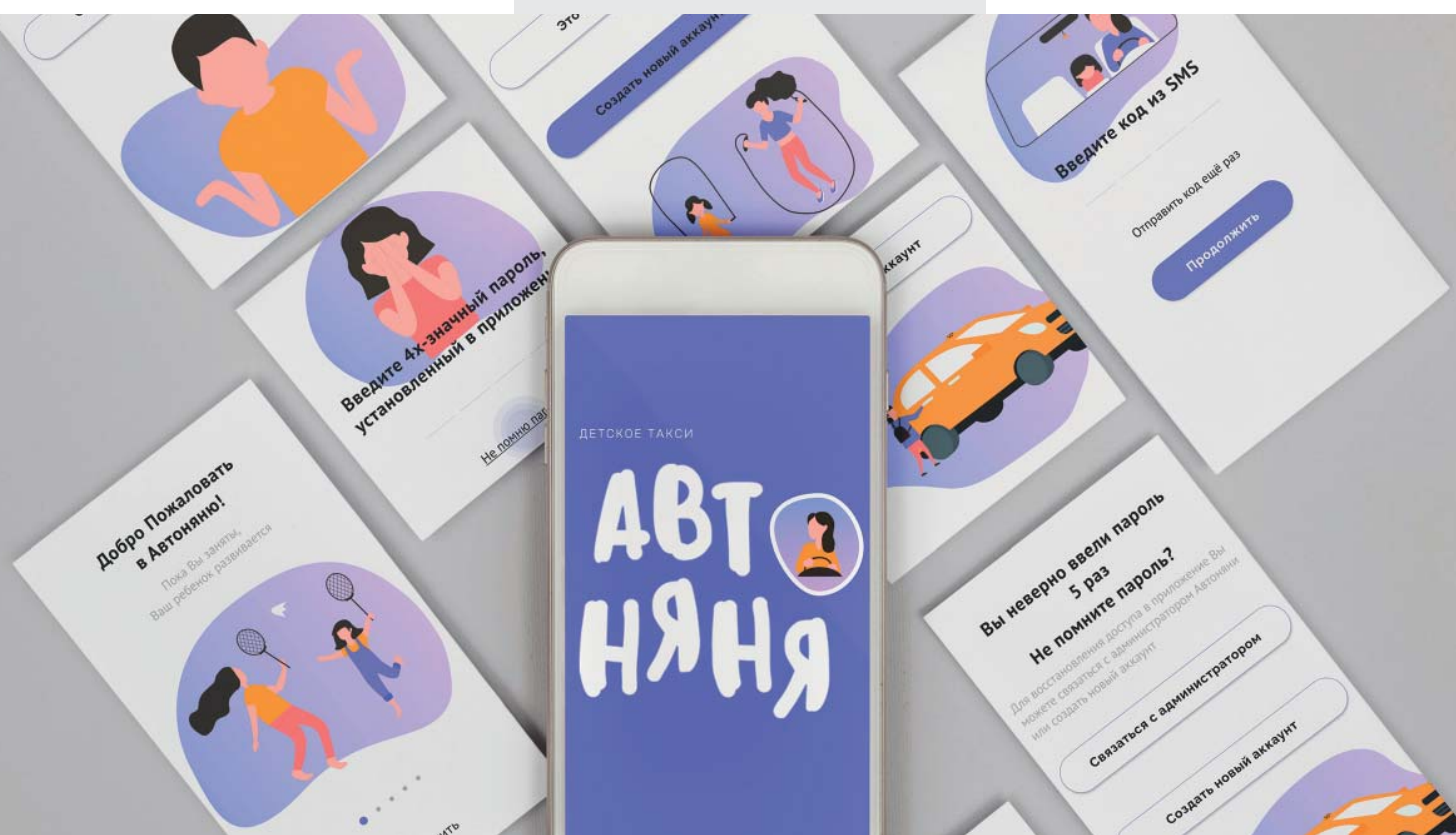
А в ноябре мы запускаем целое реалити-шоу в телеграм-канале (https://t.me/autonyanya_com). На примере двух франчайзи-партнёров будем изучать, как запускается бизнес, возьмём один маленький город и второй большой. Покажем всё очень подробно и поэтапно: как открыться, как привлечь клиентов и дойти до окупаемости. И, кстати, гарантируем, что вернём деньги, если вдруг партнёр не сможет окупить вложения.

Были и остаются задумки насчёт партнёров в ОАЭ, в Юго-Восточной Азии. Это очень интересные страны и перспективный рынок. Но пока нам нужно укрепиться, не форсировать события. Когда шатается пол, нужно поймать равновесие, устоять, а потом уже двигаться дальше. Но однозначно мы не остановимся на достигнутом. Ведь я не умею и не хочу «консервироваться», и компании волей-неволей приходится идти вперёд вместе со мной!

Сайт компании:

www.autonyanya.com

Подготовила Екатерина Золотарева





**ELENA KRASNOVA,
AUTONYANYA:**

**"BUSINESS IS MEANT TO MAKE
LIFE BETTER"**

This October, Autonyanya, a children's taxi service, celebrated its eight-year anniversary. During this period, the company, under the leadership of its enthusiastic founder Elena Krasnova, has evolved from a small firm in Nizhny Novgorod to a major business with more than 20 franchisee partners both in Russia and abroad. In recent years, Autonyanya has been through a severe experience: the coronavirus pandemic, followed by economic instability and sanctions in 2022. But despite this turbulence, the business continues to grow and develop, and its owner believes that in the current situation it is necessary to accept the new rules of the game and enjoy life and work.



– **Mrs. Krasnova, how have the recent events influenced your company?**

– You know, as it turns out, our business model is so wonderfully structured that any instability – both expected and unforeseen – only plays into our hands. This was the case during the pandemic and continues to be the case now. First of all, we have a very active inflow of drivers through the release of staff previously working for companies which have left Russia. For example, there are many applicants from former IKEA employees.

There are also more clients: many women now return from maternity leave on a full-time job, and, accordingly, whereas previously they drove their children to extra lessons or school themselves, they are now beginning to use our services.

We get almost no advertising at all at the moment, but we see that the demand is very high. And we need time to sort out this sudden burst so that we don't lose clients, but still provide them with fully trained, qualified staff.

So there is no problem with the demand for services.

But we experienced other problems, in very unexpected areas. For example, in September, our mobile app hardly worked at all for several days in a row because the Google Maps service suddenly blocked us. Despite the fact that we had a free developer account there for years, we suddenly got a hefty bill for its use, and for all the time it had existed! And we weren't notified about it: they just blackballed and blocked it. It took us a while to figure it out and pay for it... Since then they've been issuing the bills regularly, although not so large, of

course. And this story looks on the part of Google, to put it mildly, not very nice. All the more so that the service itself has large debts and unfulfilled obligations to Russian users: many businessmen have millions of dollars in advertising budgets tied up there. Well, apparently, the company decided to cover its losses from bankruptcy at the expense of people like us. We, of course, survived, but it's still very unpleasant when you get blocked unilaterally and without any notice...

IOS also put a damper on personal data: supposedly, their privacy policy is constantly changing. In September they took our most recent July version, the best and most advanced, and rolled it back to the May version on the grounds that the settings didn't comply with the new rules. We had to do an emergency redesign, and it took them a whole week to consider and accept the redesigned version. At the same time, many American applications work poorly but nobody makes such claims against them. That is, it is clear



that the requirements are unequal, and the attitude is predetermined: as soon as they see the Russian language, they start picking on us.

Because of this situation we were out of order for a fortnight, we coped with it, but it was very stressful. However, the latest update has been released, and it is very advanced. So "every cloud has a silver lining!"

And although there have been difficulties, our franchisee business develops rapidly: in recent months alone, we have gained three new Russian partners. We have also managed to form a full-fledged sales department; now I don't have to do it myself, and there will be more time for strategic planning.

– **What helps you to cope with stress, how do you help yourself?**

– First of all, I don't stop learning, I spend even more time developing and thinking about the situation, asking questions: "Where should we move forward and how?" I work with a professional coach for this purpose. I also talk to a psychologist and use different kinds of therapy: meditations, candles, incense, aromatherapy, sound therapy, dancing (I've been doing it since childhood and love to dance).

In conditions of global instability, it is necessary to find your personal points of support. You have to move on, you have a family, children, and they should not suffer from adults turning everything upside down. There are obligations both to parents and to employees. And this is good: I believe that a person should be responsible for something to someone. This sometimes puts you under pressure, but it also forms a backbone.

It is also very important to take a break from time to time, to find at least one day to just breathe, switch off all phones, not read the news, get yourself in order, get rid of hard thoughts.

Some people find sports helpful: running, swimming. I don't have time for that, to be honest. But I do need massage, I just can't live without it. In general, you have to find something that helps you personally not to dwell on all negative things.

I have even had to give psychological help to some franchisees. I advised one girl: "Get on with your life here and now, go roast a chicken and feed your family a nice dinner!"

– **And what advice would you give to your colleagues on how to keep your business afloat in the present environment?**

– Yes, I can share my recipes, they are more versatile for business than for

people, and will make it possible not only to maintain the pre-crisis level, but also to raise profitability by 20-30%.

First and foremost, I review all the advertising channels I use. I don't advise abandoning advertising completely, but you have to put a stop to anything that doesn't bring immediate profit. Long-term investments, including PR, the effect of which cannot be clearly measured and monitored.

In addition, given that targeted advertising does not work right now, you may want to reconsider your marketing tools and remember the good old paper media: flyers, leaflets and so on.

It is also important to optimise your own expenses, but at the same time, you cannot let your quality of life diminish. For example, the opportunity to travel is very important to me. And if you cannot go to Europe for a long time, you can go to Ryazan for a while. It is also a change of scenery and helps you to relax. Sitting and languishing over the business, like Kashchey over the gold is a bad way to go. Business exists to improve one's life, not to create unsurmountable problems for oneself.

There is a significant effect of rethinking existing ways and models of doing business. New times are coming, old meanings and old forms may be irrelevant and unclaimed. You can, of course, get upset and bang your head against the wall, but that won't help. You have to pull yourself together, do something, make mistakes, test things out, and find the best way.

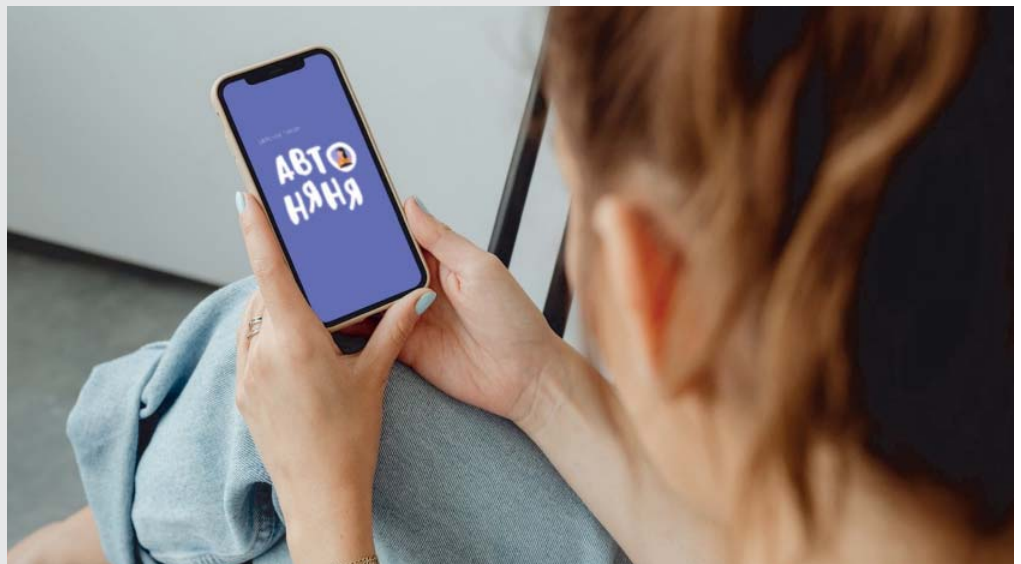
We, for example, in the franchise, have revised the product matrix and added a dispatch service to it. It comes out three times cheaper than buying a mobile app. It is a fast-start option for less money and with fewer risks. We already have such a franchise in Blagoveshchensk, and it is working quite successfully. As we develop, the partner can buy more software when the number of clients increases and it becomes difficult to process applications manually.

In general, you have to move forward all the time. The entrepreneur shouldn't freeze it up: "There's a regular income, so let it stay that way." Yes, of course, you want stability and steady growth, but the last year has shown that you can forget about such a life, and you have to learn to enjoy changes. You know, it is worth living in a "first player ready" mode. After all, life goes on anyway, and if you allow yourself to look at problems a little less seriously, to abstract a little, it will be much easier and more comfortable for the psyche to adapt to change.

– Does the approach to performance review apply to personnel?

– Yes, definitely. And this is also an important part of working with changes. Fortunately, despite all the difficulties, I did not have to cut staff and fire employees. No one left. But, given the difficult situation, I had to radically revise the motivation, including changing the bonus part, introducing clear and specific KPIs. The main message is this: you can earn more, but you will have more responsibility.

I believe that there should be collective responsibility in the company. If one owner is responsible for everything, and people just go to work and get paid, nothing good will come of it. Maybe some state corporation can afford it, but not a private business. If an employee is not interested in success and is not ready to work for the result, he or she is ineffective for the company.



You see, working with a franchise is, in fact, a permanent startup, because there is no one identical region, everyone has its own specifics including communication channels. And you need to approach everyone individually, especially since when starting a franchise, we, as a management company, take on all advertising and marketing costs.

In addition, I believe that an entrepreneur must also set high standards for himself or herself. I always say that if you have problems in the company – financial or related to discipline, then, first of all, you need to pay attention to the leader. A business is always a reflection of the owner. For example, I have such an Achilles' heel – consistency. Since I am a creative person, I love and can do something bright, conceptual, but I quickly lose interest if routine work is needed. Therefore, I had to study systems thinking and management specifically. I studied on my own and with the team. I have a PhD in Marketing. I acted on the basis of my practical experience, but theoretical knowledge was not enough, it was necessary to acquire it.

– Obviously, it is difficult to talk about plans these days. But surely you think about the future.

– Of course, life is not over today. As long as there are children, they need to be taught and driven to lessons, which means that we will also be needed.

Franchise development is our main focus at the moment. Alas, we launched ours at a most unfavourable time: it feels as if it has brought together all the problems that, even a year ago, you couldn't even imagine. But I try not to focus on the bad; you have to be able to live with negative emotions so that they don't overwhelm you, they don't knock you out of your rhythm.


We currently negotiate with two clients from Kazakhstan. Since the Yandex. Taxi is in Russian there, a fast start is possible for franchisee partners without any additional investment.

And in November, we launch the entire reality show in the Telegram channel (https://t.me/autonyanya_com). By the example of two franchisee partners, we will study how a start-up business is launched, we will take one small town and a second large one. And we'll show everything in detail and step by step: how to open, how to attract customers, and how to reach a break-even point. And, by the way, we guarantee that we will get the money back if the partner is unable to recoup their investment.

There have been ideas about partners in the UAE and in South-East Asia. These are very interesting countries and a promising market. But at the moment, we need to fortify ourselves and not speed things up. When the floor is shaky, you need to catch the balance, hold on, and then move on. But we will definitely not rest on our laurels. After all, I don't know how and don't want to be canned up, and the company will have to move forward with me willy-nilly!

www.autonyanya.com

Prepared by Ekaterina Zolotareva

A portrait of Evgenia Shapiro, General Director of PSK Pharma. She is a woman with dark hair pulled back into a bun, wearing a black high-collared dress with a large bow at the neck. She is sitting in a modern orange chair, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred indoor setting with orange and grey tones.

Сегодня от отечественного бизнеса требуется не просто твердо стоять на ногах, но и наращивать темпы развития. Что в непростые времена остается главным ресурсом фармкомпаний, какова связь между корпоративной культурой и успешностью бизнеса, и как ответственность за большой коллектив помогает руководителю быстрее адаптироваться под изменения, рассказала генеральный директор «ПСК Фарма» Евгения Шапиро.

«БИЗНЕС ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ, НО И НЕСТИ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

– В отличие от чисто «женских» или «мужских» отраслей, в фармотраслеи установился гендерный баланс. Готовы ли женщины-руководители в условиях кризиса действовать смело и решительно?

– У нас крупный биофармацевтический завод, портфель компании состоит из технологически сложных жизненно необходимых важнейших лекарственных препаратов, востребованных в России. Сегодня на отечественных производителей возложена большая ответственность и надежда. Сложившийся гендерный баланс и есть оптимум, позволяющий сохранять устойчивость управления компанией в сложные времена. Управленцы-мужчины, как правило, хорошие стратеги, прекрасно умеют мыслить на перспективу и выбирать правильный путь, а женщины хорошо прорабатывают детали, подмечают незаметные на первый взгляд нюансы, часто глубже прорабатывают вопросы, минимизируют риски. Мы прекрасно дополняем друг друга: такой микс позволяет одновременно решать текущие задачи и думать о завтрашнем дне. Куда важнее, чем гендерная принадлежность, компетентность руководителя, его деловые и личные качества, а также сложившаяся в компании система управления.

– Какой, на ваш взгляд, должна быть эта система?

– У нас она построена на принципах проектного управления. У каждого проекта есть руководитель, формируется смешанная команда для каждого проекта исходя из задач, и между членами групп выстраивается кросс-функциональное взаимодействие напрямую, без лишних бюрократических барьеров. При этом в компании мы избегаем принципов жесткой иерархии. Директор какого-либо направления может одновременно управлять командой и заниматься своим уникальным проектом самостоятельно, работая «руками».

Мы максимально уходим от бюрократии внутри компании, и это позволяет быстро адаптироваться под изменения на рынке. Сегодня на рынке много возможностей, особенно для импортозамещающих компаний – таких, как мы. Чтобы достичь успеха, бизнес должен быть абсолютно гибким: буквально вчера был один план, а сегодня в него вносятся продиктованные новыми условиями коррективы. Безусловно, стратегические решения принимаются руководителями, но мы открыты к предложениям коллег и приветствуем новые смелые идеи. Озвучить их можно как через корпоративный портал, так и в личной беседе с менеджером любого уровня – моя дверь всегда открыта.

Вторая составляющая успеха компании – это сотрудники. У нас молодой, но

очень опытный коллектив, мы стараемся подбирать компетентных, открытых к новому профессионалов, и формировать команды, способные полноценно закрывать самые сложные вопросы по своим направлениям. Мы нанимаем как полностью состоявшихся экспертов направлений, так и приглашаем молодые кадры. Многие из молодых сотрудников пришли когда-то на стажировку и остались. Наши сотрудники знают, что возможности роста внутри компании не ограничены, всегда найдется место по карьерной лестнице и достойная компенсация труда для того, кто к этому стремится и демонстрирует стабильно высокий результат. Мы заинтересованы в грамотных «дорогих» специалистах, потому что в конечном счете нам это позволит сэкономить и высоко приветствуем желание сотрудников расти.

– Как вы мотивируете эти команды?

– Бизнес должен не только приносить прибыль, но и нести определенную социальную нагрузку. В первую очередь – по отношению к собственным сотрудникам. К счастью, у нас нет необходимости сокращать кадры или урезать выплаты, а наоборот, благодаря грамотно выбранной бизнес-стратегии, рыночному сегменту, принципам формирования продуктового портфеля, высокопроизводительному производству и реализуемым нами планам сбыта. В компании продолжается индексация зарплат, расширение соцпакета. Люди получают полисы ДМС, сотрудникам завода предлагается бесплатное питание, организован транспорт. Есть ряд отдельных вознаграждений – например, за выслугу лет. В нашей отрасли много специальностей узконаправленных, мы привлекаем сотрудников со всей России и оплачиваем им релокацию. Любим индивидуально благодарить за проявленную инициативу и выдающиеся результаты в конце года.

Мы также стараемся оказывать поддержку тем, кто попал в сложную жизненную ситуацию. При этом, то, что бизнес должен быть полностью прозрачным

в первую очередь по отношению к своим сотрудникам, даже не оговаривается. Это основа любых долгосрочных бизнес-отношений, в том числе внутрикорпоративных.

Такой фундамент позволяет человеку спокойно работать, не беспокоясь о завтрашнем дне, а еще – раскрывать свой творческий потенциал и проявлять инициативу. У нас принята система поощрений за полезные идеи, предложения по оптимизации рабочих процессов. Награждения обычно проводятся во время больших корпоративных праздников, например, в день рождения компании, в рамках наших family day – когда мы проводим большой праздник для всех сотрудников, куда они приходят со своими семьями. Я думаю, что человеку, который получает награду, особенно приятно, что в этот момент на него смотрят и гордятся им не только коллеги, но и близкие люди, его семья. Наш коллектив – это тоже своего рода семья, поэтому в этом году, отмечая десятилетие нашей группы компаний, мы организовали яркое мероприятие, куда пришли несколько сотен человек – наших коллег и их близких. Отпраздновать узким кругом руководителей для нас было бы просто невыносимо! День рождения компании – это праздник каждого в нашей команде.

– Руководитель – тоже живой человек, он может тревожиться, сомневаться, элементарно уставать. Что помогает выдерживать такой темп и не падать под грузом ответственности?

– Это просто склад ума и характера. Как правило, руководитель – это человек, обладающий изначально повышенным уровнем ответственности за себя и окружение. Когда человек живет в том ритме, в котором ему комфортно, он себя не ломает. И потом, на все, что тебе нужно, времени все равно никогда не хватит, а значит, – надо научиться выделять приоритеты.

Сегодня буквально каждый день возникают совершенно новые задачи, и для многих из них нет универсальных решений. Приходится искать новые знания, компетентных людей, ресурсы внутри и вовне, и из этого собирать завтрашний день – для себя, для компании, для своих людей.

Что же касается повышенной ответственности, то она дает определенный настрой, заставляет сконцентрироваться и собраться. Когда ты чувствуешь ответственность не только за себя, но и за тех, кто рядом, за их благополучие и ваш общий результат, то понимаешь, что не имеешь права останавливаться. Это работает и в обратную сторону: наш коллектив – не только забота руководящего состава, но и наша опора, и я чувствую его поддержку.





– Unlike purely “female” or “male” sectors, a gender balance has formed in the pharmaceutical industry. Are women leaders ready to act bold and decisively in a crisis environment?

– We have a large biopharmaceutical plant, the company’s portfolio consists of technologically complex vital essential medicines, which are much needed in Russia. Today, domestic producers have a great opportunity and responsibility. I believe that the current gender balance is exactly the very optimum that allows to maintain the stability in the company management during the hard time. Generally, male managers are good at strategies, thinking ahead and choosing the right path, while women are great at working the details out, detecting the nuances unnoticeable at a first glance, often delve deeper into the issues.

We get along well and complement each other, such “mix” enables solving the current problems while thinking about tomorrow. Also, the expertise of the manager, their experience and personal qualities, as well as the management system that has developed in the company are much more important than gender identity.

– How do you think this system should look like?

– Our system is based on the project management principles. Each project has its manager, a mixed team for each project is formed based on the tasks and cross-functional interaction is built between the group members directly, without unnecessary bureaucratic barriers. Meanwhile, we avoid the principles of strict hierarchy in the company. The head of any business unit can manage the team and be engaged in their own unique project at the same time, working “their hands on”.

We strive to move away from bureaucracy within the company as much as possible, and this provides a quick way to adapt to changes in the market. There are many opportunities on the market today, especially for import substitution companies like us. For the success to be countable upon, the business must be totally flexible: execution of the plans needs to be adjusted every day, as the market has become more dynamic than ever. Of course, strategic decisions are made by the leaders, but we are open to suggestions from our colleagues and new bold ideas – they are always welcomed. One can voice them via the corporate portal or in a personal conversation with a manager of any level – my door is always open.

Another component of a company’s success is its employees. Our team is young, but very experienced, we try to select competent, open-

minded professionals and form teams able to appropriately solve the most difficult issues in their areas. We employ both experienced experts and young specialists as well. Our employees know that the opportunities for growth within the company are not limited, there will always be a place on the career ladder and decent compensation for those who are striving for it and demonstrate consistently high performance. What we look for in our potential employees is good knowledge and experience in their fields, and desire to grow along with the company. For such employees we offer compensation packages which are reasonably higher than industry offers.

– How do you motivate these teams?

– The business shall not only be profitable but also socially relevant. First of all – in relation to their own employees. Fortunately, we have no need in downsizing the staff or reducing payments, due to well-chosen business strategy, market segment, principles of product portfolio development, high-performance production and sales plans we implement, the company continues indexing the salaries, expanding the employee benefit package. The employees receive Health Insurance policies, company-funded nutritional meal supply to the factory workers, and transfers are organized for nonresident employees. There are also some individual incentives – for example, for length of service. In our industry there are many narrowly focused specialties, we attract employees from across Russia and provide them with relocation package. We thank individually for the initiatives and outstanding results at the end of the year.

We also try to support those who find themselves in difficult circumstances. At the same time, the fact that the business must be fully transparent in the first place in relation to their employees is not even stipulated. This is the basis of any long-term business relationship, including internal.

Such foundation allows a person to work comfortably without worries about tomorrow, and to reveal their creative potential and exercise initiative. We have adopted an incentive system for valuable ideas and suggestions on how to optimize the work processes. The awards are usually given out during major corporate events, for example, on the company’s anniversary, which as celebrated as Family day – when we hold a big celebration for all employees and their families. I think that a person receiving an award is especially pleased that at this moment not only colleagues, but also their near and dear can see them and be proud of them. Our team is also kind of a family, so this year, celebrating the tenth anniversary of our group of companies, we have arranged a large event visited by some hundred people – our colleagues and their close ones. It would be simply unthinkable for us to celebrate it within a small group of top managers. The company’s birthday is a celebration for everyone in our team.

– The manager leader is also a living person, they can be anxious, in doubt, and simply get tired. What helps maintaining such a pace and staying up under the burden of responsibility?

– It’s just a mindset and a temper. Usually, a leader is a person who initially has an increased level of responsibility for himself and his environment. When a person lives in the comfortable pace, they don’t need to overcome themselves. And besides, there will never be enough time for everything you need anyway, which means one needs to learn how to prioritize.

Today, absolutely new tasks arise literally every day, and many of them have no general-purpose solutions. We have to search for new knowledge, competent people, resources inside and out the company, and build tomorrow therefrom – for ourselves, for the company, for our people.

As for the increased responsibility, it gives a certain mood, makes you become more concentrated and focused. When you feel responsible not only for yourself, but also for those around you, for their well-being and your overall result, you realize that you simply have no right to dwell. This also works the other way around: our team is not only manager’s concern, but also our back, and I feel their support.



Обращения направляются в центральный аппарат ведомств:



ЗА БИЗНЕС



Федеральная служба
безопасности РФ



Министерство
внутренних дел РФ



Следственный
комитет РФ



Генеральная
прокуратура РФ



Рассмотрение обращений

100% обращений обрабатываются

Ваше обращение не останется незамеченным!

В течение 24 часов

Модераторы (аналитики АСИ и АНО) проверяют обращения на предмет соответствия правилам Платформы.

В течение 20 дней

Деловые объединения и/или бизнес-омбудсмен предоставляют экспертную оценку.

В течение 30 дней

Правоохранительный орган (МВД России, ФСБ России, Генеральная прокуратура РФ, Следственный комитет РФ) предоставляют ответ по существу.

По каждому 5 обращению

Принимается решение в пользу бизнеса

Рассмотрение

- + Из любой точки России предприниматель может в несколько кликов подать свое обращение
- + Вся история рассмотрения обращений отображается в личном кабинете
- + Каждый заявитель получает бесплатную юридическую и экспертную поддержку аналитиков Платформы
- + Заявитель может оценить полученный ответ и, в случае несогласия, обжаловать его на Платформе

Результат

- + Структуры Центрального аппарата ОГВ дадут заключение о правомерности действий.
- + Экспертное заключение и поддержку предоставят деловые объединения и бизнес-омбудсмен.



Учредители



Правительство
Российской Федерации
в лице Минэкономразвития
России



Агентство стратегических
инициатив по
продвижению
новых проектов



Общероссийская
общественная организация
«Деловая Россия»



Общероссийская
общественная организация
малого и среднего
предпринимательства
«ОПОРА РОССИИ»



Российский союз
промышленников
и предпринимателей



Торгово-промышленная
палата
Российской Федерации

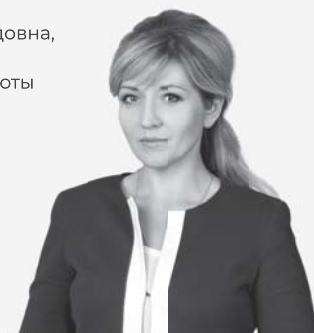


Платформа

- **Бизнес:** рассмотрение заявлений предпринимателей
- **Аналитика:** обработка и анализ объективной информации о качестве работы правоохранительных органов по регионам, сферам предпринимательской деятельности, предмету обращения, органу государственной власти и др.
- **Мероприятия:** организация конференций и совещаний для бизнеса, адвокатского сообщества, органов государственной власти, силовых структур
- **Экспертное сообщество:** выработка законодотворческих инициатив совместно с деловыми объединениями

«Данная платформа – уникальная возможность наладить диалог бизнеса и власти, обеспечить прозрачность и доступность правовой защиты предпринимательства в России».

Сидоренко Элина Леонидовна,
генеральный директор
АНО «Платформа для работы
с обращениями
предпринимателей»



ЗА БИЗНЕС



Светлана Ковалева: «Не надо считать женскую мягкость недостатком»

Если женщина за рулём уже давно никого не удивляет, то женщина, которая «рулит» не просто своим бизнесом, а торгово-промышленной палатой целого региона, – случай если не единичный, то всё-таки и не частый. Знакомьтесь: Светлана Ковалева, президент Союза «Торгово-промышленная палата Орловской области».

**– Светлана Александровна, как, на ваш взгляд, в России об-
стоят дела с развитием женского предпринимательства?**

– Роль женщин в жизни и бизнесе продолжает расти и меняться, переживая в наше время новый виток своей эволюции. Вспомним: в середине-конце 1990-х гг. образ женщины-предпринимателя в нашей стране был связан максимум с ролью продавца на рынке или владелицы парикмахерской. Сегодня ситуация разительно изменилась: женщины представляют агропромышленный комплекс, банковское дело, девелопмент, строительство. Кстати, я и сама начинала свой карьерный путь в строительной фирме. Как только представилась возможность, женщины ринулись в бизнес: зарабатывать, самореализовываться, доказывать свою значимость.

**– Есть расхожее выражение, что мужчина считается хо-
рошим работником, пока не докажет обратное, а женщина**

**считается плохим работником, пока не докажет обратное. Есть ли у нас гендерные проблемы в продвижении биз-
неса, в работе женщин-предпринимателей? Относятся ли к
ним так же, как к мужчинам?**

– Конечно, нет... «В машине ехали три человека и одна жен-
щина» – слышали, наверное, такую «шутку»? Но стоит ли с этим
бороться? Не надо ставить себя на одну доску с мужчиной, не
надо соревноваться с ним на его поле. Надо использовать свои
преимущества и достигать целей, играя на своём поле и по своим
правилам. Не надо считать женскую мягкость недостатком. Это во
многих случаях как раз сильная сторона. Гибкая сила – «наше всё»!

Надо сказать, что в последние годы всё больше женщин при-
ходит в бизнес и становится руководителями. Никогда ещё роль
женщин в обществе и бизнесе не была такой заметной. И новое
время – пандемии и перестройки всего жизненного уклада –
лишь укрепило значимость женского лидерства.

**– Вы прекрасно реализовались в общественной и полити-
ческой жизни. Не помешало ли это жизни личной?**

– У меня прекрасная семья, две дочери. Старшая, Ольга, в этом
году вышла замуж, а младшая, Сашенька, ходит в детский сад.
Разные дети – разные характеры. Если Ольга взрослая, серьёзная
девушка, увлекается конным спортом и работает тренером, то
Сашенька – натура артистичная.

**– Что дал вам опыт работы президентом Торгово-про-
мышленной палаты Орловской области? С какими трудно-
стями пришлось столкнуться на этой работе?**

– ТПП – это неоценимый опыт, в том числе и в умении коммуни-
цировать с различными людьми и социальными группами. Конечно, без
трудностей не обходится. Например, при реализации проектов или
при поиске путей помощи предпринимателю со сложной пробле-
мой. Но уже сформированный опыт, знания, в том числе обучение по
медиации, дают свои положительные плоды. С уверенностью могу
заверить: работа в ТПП сделала меня мудрее! Мне доставляет удо-
вольствие идти утром на работу и осознавать свою полезность.

**– Такая энергичная жизнь требует много ресурсов. Рас-
кройте секрет восполнения энергии и восстановления гар-
монии внутри себя.**

– Я чётко разделяю рабочее время и время отдыха. Максималь-
но отдаю себя и первому, и второму. Я очень люблю принимать
у себя дома гостей, мы частенько с друзьями проводим кулинар-
ные вечера. Ещё любовь: баня и авторский чай – то, что помогает
по-настоящему снять напряжение и избавиться от стресса.

**– Продолжая тему торгово-промышленной палаты: каки-
ми успехами она может гордиться в аспекте развития жен-
ского предпринимательства?**

– ТПП – это в первую очередь объединение. Мы объединяем
предприятия различных форм собственности и сфер экономиче-
ской деятельности. Мы объединяем женщин разных профессий и
видов бизнеса. Наша задача – помочь всем представителям бизне-
са, в том числе и женщинам, развиваться посредством консульта-
ций, тренингов, юридической и иной правовой поддержки.

Женские форумы – это своего рода клуб по интересам, женщи-
ны в них общаются по любому поводу: от советов по здоровью и
уходу за лицом до деловых диспутов о работе и юриспруденции.

Самый яркий, красивый и женственный проект палаты – это фо-
рум о развитии женского предпринимательства «Смело идём вме-
сте». Важность поднимаемых тем показала аудитория – 350 чело-
век. Участники форума обозначили основные проблемы, которые
создают препятствия женщинам на пути к собственному делу. У за-
кона бизнеса нет гендерных ограничений. При этом у женщин есть
трудности на пути к финансовой стабильности и независимости. На
форуме своими историями поделились опытные бизнес-леди Орла
для того, чтобы орловские женщины без страха и сомнений дости-
гали высоких результатов и не переживали за будущее своих детей.

Svetlana Kovaleva:

“You should not consider a woman's softness a disadvantage”

If a woman behind the wheel does not surprise anyone for a long time, then a woman who “rules” not just her business, but the Chamber of Commerce and Industry of the whole region, is a rare, if not isolated, case. Meet Svetlana Kovaleva – President of the Union “Chamber of Commerce and Industry of the Oryol Region”.

– *Svetlana Alexandrovna, how do you see the development of women's entrepreneurship in Russia?*

– The role of women in life and business continues to grow and change, experiencing a new round of evolution these days. Let's remember: in the mid- to late 1990s, the image of a woman entrepreneur in our country was associated, at most, with the role of a market salesperson or the owner of a hairdressing salon. Today, the situation has changed dramatically: women represent the agro-industrial complex, banking, real estate development and construction. By the way, I myself started my career in a construction firm. As soon as the opportunity presented itself, women rushed into the business: to earn, to fulfill themselves, to prove their worth.

– *There is a popular saying that a man is considered a good worker until he proves otherwise and a woman is considered a bad worker until she proves otherwise. Do we have gender problems in the promotion of business, in the work of women entrepreneurs? Are they treated the same way as men?*

– Of course not... “There were three people and one woman in the car,” you've probably heard that “joke”? But is it worth fighting it? You should not put yourself on the same level as a man, you should not compete with him in his field. We must use their strengths and achieve their goals, playing on their own turf and their own rules. You should not consider a woman's softness a disadvantage. It is, in many cases, just – a strength. Flexible strength is “our everything”!

It must be said that in recent years more and more women are coming into business and becoming executives. The role of women in society and business has never been more prominent. And the new times – pandemics and restructuring of the whole way of life – have only strengthened the importance of women's leadership.

– *You were very well realized in public and political life. Has that interfered with your personal life?*

– I have a wonderful family, two daughters. The eldest, Olga, got married this year, and the youngest, Sasha, goes to kindergarten. Different kids have different personalities. If Olga is an adult, serious girl, enjoys equestrian sports and works as a coach, then Sasha is an artistic person.

– *What did the experience of work as the president of the Chamber of Commerce and Industry of the Oryol region give you? What difficulties did you have to face in this work?*

– CCI is an invaluable experience, including the ability to communicate with different people and social groups. Of course, it is not without its difficulties. For example, when implementing projects or finding ways to help an entrepreneur with a difficult problem. But the experience and knowledge I have already gained, including training in mediation, are already paying off. I can say with confidence that working at the Chamber of Commerce and Industry has made me wiser! It gives me pleasure to go to work in the morning and realize my usefulness.



– *Such an energetic life requires a lot of resources. What is the secret to replenishing energy and restoring harmony within yourself?*

– I make a clear distinction between my work time and my rest time. I give myself to both as much as possible. I am very fond of hosting guests at my home; we often have cooking evenings with friends. My other favorites are the bathhouse and the author's tea – something that helps to relieve stress and get rid of it.

– *Continuing the theme of the Chamber of Commerce and Industry: what successes can it be proud of in the aspect of the development of women's entrepreneurship?*

– The CCI is, first of all, an association. We unite enterprises of different forms of ownership and spheres of economic activity. We unite women of different professions and types of business. Our task is to help all representatives of business, including women, to develop through consultations, trainings, legal and other legal support.

Women's forums are a kind of a club of interests, where women talk about everything from health advice and facial care to business debates about work and law.

The brightest, most beautiful, feminine project of the Chamber is a forum on the development of women's entrepreneurship “Let's go together boldly”. The importance of the topics raised was demonstrated by the audience of 350 people. The participants of the forum identified the main problems that create barriers for women on the way to their own business. The business law has no gender restrictions. At the same time, women have difficulties on their way to financial stability and independence. Experienced businesswomen of Oryol shared their stories at the forum so that Oryol women could achieve high results without fear or doubt and not to worry about their children's future.



Наталья АБРОСИМОВА: «МОЯ ЛИЧНАЯ МИССИЯ – РАЗВИВАТЬ НЕ ПРОСТО СФЕРУ ЖКХ, А ЧЕЛОВЕКА В НЕЙ»

Наталья Абросимова – генеральный директор СРО «Ассоциация управляющих организаций Московской области», исполнительный директор Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий ЖКХ Московской области», руководитель Центра оценки квалификаций, член Совета профессиональных квалификаций ЖКХ, председатель Комиссии по профессиональным квалификациям в сфере управления и эксплуатации многоквартирных домов, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по жилищной политике и ЖКХ.

– Вся моя жизнь связана с отраслью ЖКХ. С юных лет мне было интересно разбираться в любой проблеме самой. Наверное, эта черта характера и привела в такую, как может кому-то казаться, преимущественно мужскую сферу, да ещё и на руководящие должности. Кстати, я знаю очень много женщин-руководителей управляющих организаций, часто встречаются председатели совета МКД – представительницы слабого пола. Нам многое по плечу, главное – желание брать на себя ответственность и доводить дело до конца!

Две ассоциации, комиссии, Центр оценки квалификаций, партийные проекты – направлений работы очень много, но если проанализировать, то все они – важные звенья одной цепи. Это позволяет мне иметь стратегическое видение ситуации в ЖКХ целиком, а значит, и принимать более верные решения для развития сферы, находиться в постоянном диалоге с жителями, представителями сферы и власти всех уровней.

Руководящие должности научили принимать ответственные решения, мотивировать, поддерживать людей. Когда стала руководителем ЦОК, поняла: вот он, ещё один важный шаг по направлению к реализации собственной миссии – развивать не просто сферу ЖКХ, а человека в ней! Мне важно сделать свой вклад в то, чтобы не только работники отрасли повышали уровень своих знаний, но и жители лучше разбирались в ЖКХ. Считаю, что нам с коллегами это удаётся: в ЦОК еженедельно проходят экзамены, сегодня в рекламе он не нуждается. В регионе создано более 100 экзаменационных площадок, значительная часть которых – профильные учебные заведения. Очень помогает и реализация партийных проектов «Школа грамотного потребителя» и «Жители МКД», которые позволили тысячам жителей Подмосковья получить качественные знания на наших образовательных семинарах. Горжусь, что среди наших слушателей есть те, кто успешно сдал профессиональный экзамен и стал руководителем управляющей организации. Сама очень люблю учиться, считаю это неотъемлемой частью жизни человека, продолжающего развиваться. За плечами – два высших образования, но останавливаться на этом не собираюсь. Планирую поступить в следующем году на третье высшее по специальности «юриспруденция».

В этом году мы отмечаем 10-летие создания СРО управляющих организаций Московской области. В 2023 году такая же памятная дата будет связана с ещё одним важным для нас событием – подписанием правительством Подмосковья меморандума о саморегулировании в сфере управления МКД на территории региона. Как генеральный директор Ассоциации, стоящий у истоков её создания, могу сказать: это было непростое десятилетие. С одной стороны, управление недвижимостью является наи-

более развивающейся сферой хозяйственной деятельности, с другой – необходимо постоянно расти, оправдывая ожидания потребителей услуг. И здесь мы в своё время столкнулись с нехваткой единых правил и требований к профессиональной деятельности управляющих организаций, стандартов качества работ и услуг, с отсутствием ответственности у участников рынка. Задач стояло много. Кризисы, пандемия проверяли на прочность, стимулировали внедрять инновации в работу. Сегодня можно с уверенностью сказать, что цели, поставленные тогда для совершенствования сферы комплекса ЖКХ Подмосковья, поступательно достигаются. Создаётся более комфортная среда для жителей, повышается уровень специалистов, внедряется передовой отраслевой опыт, совершенствуется нормативно-правовое регулирование. В регионе сформирована единая система стандартов и правил оказания услуг по управлению МКД. В 2015 году было введено лицензирование УО, но саморегулирование при этом осталось востребованным на рынке. Более того, СРО стала площадкой для тесного взаимодействия и общения участников рынка не просто как профессионалов, но и коллег по обмену опытом. Мы пошли дальше и создали бизнес-клуб, в который входят коммерческие компании, оказывающие услуги для управляющих и ресурсоснабжающих организаций с высоким дисконтом. Например, есть клининговые и газовые организации, компании, которые проводят электронные собрания собственников МКД, и т.д.

Мы убедились: саморегулирование УО является эффективной формой наведения порядка в этой отрасли. Сегодня мы – площадка, на которой власть может получить обратную связь и своевременно заметить «болевые точки». Анализируем проблемы отрасли, предлагаем решения и содействуем деятельности участников рынка услуг. Проводим мониторинг деятельности УО, качества их услуг, следим за обоснованностью роста цен и тарифов. При участии членов Ассоциации разработано немало законодательных инициатив. Особое внимание уделяем волнующим жителей темам: реализации реформы ТКО, программам капитального ремонта, обеспечению безопасной эксплуатации газового оборудования в МКД и др.

Я уверена, что саморегулирование стимулирует развитие добросовестной конкуренции между участниками рынка. В составе нашей Ассоциации – самые крупные региональные компании. Благодарю коллег за то, что все эти годы вы с нами! Вместе мы активно развиваем институт общественного контроля сферы ЖКХ, принимаем участие в различных рабочих группах и комиссиях, представляем сферу ЖКХ Подмосковья в Совете по профессиональным квалификациям ЖКХ РФ. Впереди много целей, которые мы обязательно воплотим в жизнь!

Natalia Abrosimova – Director General SRO “Association of Management Organizations of the Moscow region”, executive director of the Association “Regional Industry Association of Employers” Union of Housing and Communal Services of the Moscow region, head of the Center for the assessment of qualifications, a member of the Council of professional qualifications housing, chairman of the Commission for professional qualifications in the management and operation of apartment buildings, a member of the Expert Council of the State Duma Committee on Housing Policy and Housing.



Natalia ABROSIMOVA:

“MY PERSONAL MISSION IS NOT JUST TO DEVELOP THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES, BUT THE PERSON IN IT”

– My whole life is connected with the housing and utilities sector. From a young age I was interested in solving any problem on my own. Probably, this character trait led me to such, as it may seem to some, mostly male sphere, moreover, to leadership positions. By the way, I know a lot of women leaders of management organizations, often there are chairmen of the council of the MFAH – representatives of the weaker sex. We can do a lot, the main thing – the desire to take responsibility and bring business to the end!

Two Associations, Commissions, the Center for the assessment of qualifications, party projects – there are a lot of areas of work, but if you analyze them all – they are all important links in one chain. This allows me to have a strategic vision of the situation in the housing and utilities sector as a whole, and therefore to be in a constant dialogue with residents, representatives of the sphere and authorities at all levels.

Management positions taught me to make responsible decisions, to motivate and support people. When I became the head of the CCC, I realized – here it is, another important step towards the realization of my own mission: to develop not just the sphere of housing and communal services, but a person in it! It was important for me to contribute to the improvement of not only the level of knowledge of the employees of the housing and utilities sector but also to give the residents a better understanding of the sector. I think my colleagues and I have succeeded in doing that: the CSC holds exams every week and today it doesn't need any advertising. More than 100 examination sites have been set up in the region, a significant proportion of which

are specialized educational institutions. The implementation of the party projects “School of Knowledgeable Consumer” and “Residents of MAB”, which have allowed thousands of residents of the Moscow region to get quality knowledge at our educational seminars, also helps a lot. I am proud that our seminar attendees include people who have passed their professional exams and become heads of managing organizations. I am very fond of education myself, and I consider it an essential part of life, as a person continues to develop. Behind shoulders – two higher educations, but I am not going to stop on it. I plan to take a third degree in law next year.

This year we celebrate the 10th anniversary of the creation of SRO management organizations in the Moscow region. In 2023 the same memorable date will be associated with another important event for us – the signing of the Government of the Moscow region on self-regulation in the management of apartment buildings in the region. As General Director of the Association, standing at the origins of its creation, I can say: this was a difficult decade. On the one hand – real estate management is the most developing area of economic activity. On the other hand – you need to constantly grow, justifying the expectations of consumers of services. And here at one time we were faced with a lack of unified rules and requirements for the professional activities of management organizations, quality standards of work and services, and the lack of responsibility of market participants. There were a lot of problems. Crises and pandemics tested our strength and stimulated us to introduce innovations in our work. Today we can say with

confidence that the goals that were set back then for the improvement of the housing and utilities sector in the Moscow region are being achieved progressively. A more comfortable environment for residents is being created, the level of specialists is rising, the best industry practices are being introduced, and the normative and legal regulation is being improved. The region has formed a unified system of standards and rules for the provision of MFB management services. In 2015, licensing of MFBs was introduced, but self-regulation remained in demand in the market. Moreover, SRO has become a platform for close interaction and communication between market participants, not just professionals, but also colleagues for the exchange of experience. We went further and created a business club, which includes commercial companies that provide services to management and resource supplying organizations with a high discount. For example, there are cleaning companies, gas organizations, companies that conduct electronic meetings of owners of apartment buildings, etc.

I am sure that self-regulation stimulates the development of fair competition between market participants. Our Association consists of the largest regional companies. Thank you colleagues for being with us all these years! Together we actively develop the Institute of public control of housing and communal services, take part in various working groups and commissions, represent the housing and communal services near Moscow in the Russian Federation Council for Professional Qualifications in Housing and Communal Services. Ahead there are many goals that we will definitely put into practice!



«ОКТАВА ДИЗАЙН И МАРКЕТИНГ»: НОВЫЕ НОТЫ ЛЕГЕНДАРНОГО БРЕНДА

«Октава Дизайн и Маркетинг» – российский технологический стартап, за три года собравший команду, которая взяла на себя разработку инновационной электроакустики. R&D-центр, созданный в Туле, разрабатывает и выпускает высокотехнологичные гражданские изделия восьми продуктовых групп. Среди них – профессиональные проводные микрофоны и беспроводные микрофонные системы, микрофоны и гарнитур для промышленного применения, диспетчерская связь и слуховые аппараты. Предприятие отвечает за маркетингование гражданской продукции завода «Октава» (актив Госкорпорации «Ростех»), продвижение бренда «Октава» на внутреннем и международных рынках. О развитии R&D-центра мы беседуем с Любовью Стальной, генеральным директором компании «Октава ДМ», лауреатом премии «Люди года – 2021» в числе значимых российских экспортёров.

– Любовь Вадимовна, каковы задачи компании?

– Стратегия технологического стартапа направлена на разработку новой цифровой техники, восстановление утраченных компетенций российской электроакустики в гражданском сегменте. Миссия бизнеса – развитие отрасли, создание успешного примера импортозамещения в сфере электроакустики, выпуск продуктов, которые улучшат качество жизни людей, в том числе за счёт реализации социально значимого проекта для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Благодаря почти вековому опыту завода «Октава» с первых дней работы мы хорошо знали положение в отрасли. Мы интегрировали функции маркетинга и промышленного дизайна в процесс разработки нового продукта, объединив все процессы в комплексную систему: от создания прототипа до поставок продукции.

– Какие разработки ведёт компания?

– Мы разрабатываем электроакустические товары и программные продукты. Перед началом разработок проводим исследования, выявляющие ниши, где потребителю необходимы новые качественные изделия.

Так был создан уже известный в России и за рубежом концертный конденсаторный микрофон Октава МК-207. Сейчас запрос сформирован на беспроводные радиосистемы, промышленные гарнитуры и компьютерные микрофоны. R&D-центр разрабатывает и выводит на рынок около трёх продуктов в год и является обладателем патентов на изобретения и промышленные образцы. Сейчас в нашем портфеле – проводные и беспроводные микрофоны, первая отечественная цифровая вокальная радиосистема, представленная на российском рынке осенью. В разработке – радиосистема с двумя ручными передатчиками, с головным и поясным передатчиками.

«Октава ДМ» создаёт современные периферийные устройства для B2B-сегмента. Например, двунаправленный цифровой микрофон МКЭ-230-2. Ещё одна новинка – комплекс диспетчерской связи КДС-1, используемый в области транспортной и банковской деятельности, на АЗС и в нефтегазовом секторе, в ретейле и органами власти для последующей речевой аналитики.

Но, пожалуй, самая социально востребованная продукция – слуховые аппараты с идеальным соотношением цены и качества. В 2021 году компания вывела на рынок товарную марку НОТА®, созданную для новой продуктовой категории – меди-

цинских изделий. В линейку НОТА® входит один из самых мощных слуховых аппаратов на рынке в своём сегменте.

Завод «Октава» выпускал слуховые аппараты ещё в 1980-1990-е годы и был самым крупным их производителем в СССР и России. Производство тогда было остановлено из-за сложной экономической ситуации. Сегодня мы возрождаем его, ведь слуховые аппараты являются чрезвычайно значимой продукцией.

Объём российского рынка техники для слухопротезирования составляет около 300 тыс. аппаратов в год. При этом европейские производители слуховых аппаратов заявили о прекращении или приостановке поставок в Россию. Поэтому данный сегмент рынка привлекателен для «Октавы ДМ». Наш продукт идеален по соотношению «цена-качество» и обладает самым привлекательным дизайном среди российских аналогов.

Мы успешно участвуем в государственных торгах на поставку слуховых аппаратов для региональных фондов социального страхования. Успешный старт позволяет «Октаве ДМ» строить планы по расширению географии продаж. Одновременно планируем расширить серию за счёт вну-триушных моделей слуховых аппаратов.

– В каких ещё сегментах развивается компания?

– Среди цифровых продуктов, созданных разработчиками «Октавы ДМ», – аудиобейдж, отечественная умная система записи речи. Она предназначена для записи переговоров сотрудников компаний с клиентами и передачи записанной информации на последующую обработку. Разработка принципиально отличается от всех аналогов по техническим параметрам и потребительским свойствам. Аудиобейдж поставляется на рынок как программно-аппаратный комплекс.

– Повлияла ли ситуация в мире на экспортные продажи?

– Несмотря ни на что, мы продолжаем экспорт микрофонов. Большинство поставок в 2022 году сделали в европейские страны и США. Ранее вышли на международные рынки с основной линейкой продуктов и с новым флагманом – концертным микрофоном Октава МК-207.

Сейчас готова новая экспортно ориентированная разработка – вокальная беспроводная радиосистема. Её ждут партнёры в Европе и США, Канаде и Индии.

Словом, мы ведём активную деятельность и максимально открыты для взаимодействия с партнёрами со всего мира.

ЦИФРОВЫЕ ЗАУШНЫЕ СЛУХОВЫЕ АППАРАТЫ КОМПЕНСИРУЮТ ПОТЕРЮ СЛУХА ОТ ЛЁГКОЙ ДО ГЛУБОКОЙ (I-IV СТЕПЕНИ) ТУГОУХОСТИ. ПОДРОБНЕЕ О ПРОДУКТЕ МОЖНО УЗНАТЬ НА САЙТЕ: **WWW.OKTAVASLUH.RU**

OKTAVA DESIGN & MARKETING: NEW NOTES OF THE LEGENDARY BRAND



Oktava Design and Marketing is a Russian technological startup that in three years has assembled a team that has taken on the development of innovative electroacoustics. The R&D centre, established in Tula, develops and produces high-tech civilian products in eight product groups. Among them: professional wired microphones and wireless microphone systems, microphones and headsets for industrial applications, dispatcher communications and hearing devices. The enterprise is responsible for marketing of civil products of the Oktava plant (an asset of Rostec State Corporation) and promotion of the Oktava brand on domestic and international markets. We are talking about the development of the R&D centre with Lubov Stalnova, CEO of Oktava DM, laureate “People of the Year 2021” among significant Russian exporters.

– *Lubov, what are the company's tasks?*

– The strategy of the technological startup is aimed at developing new digital equipment and restoring the lost competences of Russian electroacoustics in the civil segment. The mission of the business is to develop the industry, to create a successful example of import substitution in electroacoustics, to manufacture products that will improve the quality of life, including a socially significant project for people with disabilities.

Due to nearly a century of experience of the Oktava plant, we knew the situation in the industry well from the first days of operation. We integrated the marketing and industrial design functions into the new product development process, integrating all processes into a comprehensive system – from prototyping to product delivery.

– *What kind of development work does the company do?*

– We develop electroacoustic products and software products. Before we start development, we do research to identify niches where consumers need new quality products.

Thus was created, already known in Russia and abroad as microphone Oktava MK-207. Now the demand is formed for wireless radio systems (a new digital product which I will tell about separately), industrial headsets and computer microphones. The R&D center develops and brings to market about three products a year and holds patents for inventions and industrial designs. At present we have in our portfolio wired and wireless microphones, the first Russian digital vocal radio system, which was presented on the Russian market this autumn. In development is a radio system with two handheld transmitters, with a head transmitter and a belt transmitter.

Oktava DM creates modern peripherals for the B2B segment. For example, bidirectional digital microphone

DIGITAL BEHIND-THE-
EAR HEARING AIDS
COMPENSATE FOR
HEARING LOSS FROM
MILD TO PROFOUND
(I-IV DEGREE) HEARING
LOSS. FOR MORE
INFORMATION ABOUT
THE PRODUCT, PLEASE
VISIT:

WWW.OKTAVASLUH.RU

MKE-230-2. Another novelty – a complex dispatcher communication KDS-1, used in transportation and banking, gas stations and the oil and gas sector, retail and government agencies for further voice analytics.

But perhaps the most socially demanded products are hearing aids with an ideal price-performance ratio. In 2021 the company launched the NOTA® brand, created for a new product category – medical devices. The NOTA® line includes one of the most powerful hearing aids on the market in its segment.

The fact is that the plant Oktava produced hearing aids in the 1980-90's and was the largest manufacturer in the USSR and Russia. At that time production was stopped due to the difficult economic situation. Today we are reviving it, because hearing aids are extremely important products.

The volume of the Russian hearing aid market is about 300 thousand hearing aids

a year. At the same time European hearing aid manufacturers have announced the cessation or suspension of supplies to Russia. That is why this market segment is attractive for Oktava DM. Our product is ideal in terms of price and quality ratio and has the most attractive design among Russian analogues.

We successfully participate in state tenders for the supply of hearing aids for regional social insurance funds. Successful start allows Oktava DM to make plans to expand the geography of sales. At the same time we are planning to expand our product line with in-the-ear hearing aids models.

– *In what other segments is the company developing?*

– Among the digital products created by the developers of Oktava DM is audiobadge, a domestic smart speech recording system. It is designed to record conversations between company employees and clients and transfer the recorded information for further processing. This product is fundamentally different from all analogues in its technical parameters and consumer properties. Audiobadge is delivered to the market as a hardware-software complex.

– *Has the situation in the world affected export sales?*

– Despite everything, we continue to export microphones. Most of our shipments in 2022 were to European countries and the United States. Earlier we entered international markets with our basic line of products and a new flagship product – the Oktava MK-207 concert microphone.

Now a new export-oriented development is ready – a wireless vocal radio system. Partners in Europe and the USA, Canada and India are waiting for it.

In short, we are very active and open for cooperation with partners from all over the world.

Умная косметика SheSmart знает, ЧТО НУЖНО ВАШЕЙ КОЖЕ

Косметика SheSmart создана для женщин, понимающих важность правильного ухода за кожей лица. Основная цель бренда – использовать знания и достижения российских биохимиков, опыт по работе с возрастными изменениями, который формировался долгие годы, и предоставить совершенно новый эффективный продукт, который в силах справиться с маркерами старения.

По мнению учёных и разработчиков SheSmart, научный подход к созданию косметических средств является единственным возможным путём к сохранению молодости кожи.



Сооснователь-разработчик бренда SheSmart Александр Герштейн.

как полипептиды, ниацинамид, витамины E, C и A, гиалуроновая кислота. Формула косметики SheSmart оказывает ярко выраженный антивозрастной эффект, а также является профилактикой возрастных изменений в более молодом возрасте.

Ниацинамид – это водорастворимый витамин группы B. Данный компонент влияет на процесс пигментации: замедля-

ет доставку меланина к эпидермису, снижает чувствительность кожи к внешним раздражителям, способствует производству коллагена и повышению плотности, уменьшает потерю влаги, укрепляет защитный барьер кожи.

Полипептиды очень полезны для возрастной кожи с признаками старения. Они способствуют катализации синтеза структурных белков кожи, коллагена и эластина, которые отвечают за упругость и эластичность кожи. Полипептиды помогают замедлить процесс появления возрастных изменений, сохраняя кожу свежей и подтянутой. Обладают «эффектом ботокса» и могут воздействовать даже на заломы, образованные вследствие активной мимики.

При разработке формулы компания пригласила к работе над продуктом группу французских косметологов-дерматологов. Они консультировали российских учёных касательно возрастных изменений и наиболее частых проблем, с которыми сталкиваются женщины после 35 лет.

SheSmart – это семь ступеней ухода, которые обеспечивают красоту и молодость кожи, избавляя от необходимости использования миллиона разных баночек. Всё, что нужно коже – это SheSmart.

Подготовила Эльвина Антреева



SheSmart
CONCEPT BEAUTY

В КАТАЛОГЕ SHESMART ЛИНЕЙКА
ИЗ 7-МИ СРЕДСТВ:

- I. Пенка для очищения.**
- II. Увлажняющий тоник.**
- III. Сыворотка увлажняющая концентрированная.**
- IV. Гель-крем уход вокруг глаз.**
- V. Дневной крем для глубокого восстановления кожи.**
- VI. Ночной крем-уход, осветляющий пигментные пятна.**
- VII. Маска-скраб с бамбуковым углем.**

Каждое средство дополняет друг друга за счёт уникальной формулы. В комплексе с активными компонентами, такими



SheSmart cosmetics is designed for women who understand the importance of proper skin care. The main goal of the brand is to use the knowledge and achievements of Russian biochemists, experience in working with age-related changes that has been formed for many years, and provide a completely new effective product that can cope with the markers of aging. According to scientists and developers of SheSmart, a scientific approach to creating cosmetics is the only possible way to preserve the youthfulness of the skin.

Smart Cosmetics SheSmart knows

WHAT YOUR SKIN NEEDS

IN THE CATALOG SHESMART
A LINE OF 7 VEHICLES:

- I. Cleansing foam.**
- II. Moisturizing tonic.**
- III. Concentrated Moisturizing Serum.**
- IV. Gel-cream eye care.**
- V. Day cream for deep skin restoration.**
- VI. Night cream-care that lightens age spots.**
- VII. Bamboo Charcoal Scrub Mask.**

Each product complements each other with a unique formula. In combination with active ingredients such as polypeptides, niacinamide, vitamin E, C and A, hyaluronic acid. Cosmetics Formula SheSmart it has a pronounced anti-aging effect, and is also a prevention of age-related changes at a younger age.

Niacinamide is a water – soluble vitamin of group B. This component affects the pigmentation process-it slows down the delivery of melanin to the epidermis, reduces the skin's sensitivity to external stimuli, promotes the production of collagen and increases density, reduces moisture loss, and strengthens the skin's protective barrier.



Polypeptides are very useful for age-related skin with signs of aging. Polypeptides help to catalyze the synthesis of skin structural proteins, collagen and elastin, which are responsible for the firmness and elasticity of the skin. Polypeptides help slow down the appearance of age-related changes, keeping the skin fresh and taut. Polypeptides have a "botox effect" and can even affect creases formed due to active facial expressions.

When developing the formula, the company invited a group of French cosmetologists – dermatologists to work on the product. They advised Russian scientists on age-related changes and the most common problems faced by women after 35 years of age.

SheSmart that's seven steps of care that ensure the beauty and youthfulness of the skin, eliminating the need for use cases a million different jars. All the skin needs is SheSmart.

Prepared by Elvina Aptreeva

Учебный центр, созданный на базе технического центра «ВОЛИН», с 2020 года осуществляет краткосрочную профессиональную подготовку студентов в сфере автомобилестроения. Основная цель деятельности центра – повышение значимости профессий автомобильной отрасли, эффективное углублённое практическое обучение таким специализациям, как кузовной и агрегатный ремонт, детейлинг, мойка, шиномонтаж, специальность мастера-приёмщика и другие. Центр уделяет огромное внимание профессиональной ориентации школьников и студентов, знакомству с будущей профессией автомеханика, проводит множество тематических мероприятий. Одно из них прошло в новом выставочном корпусе «ВОЛИН ЭКСПО» 27 октября 2022 года. «Праздник рабочих профессий автомобильного транспорта» собрал несколько сотен гостей. Подробнее об этом – в интервью с руководителем технического центра «ВОЛИН», председателем Региональной ассоциации станций технического обслуживания (РАСТО) Ольгой Селезнёвой.



поддержке отечественных и иностранных производителей автокомпонентов и оборудования. Технические тренеры брендов рассказывают и показывают, из чего состоят тормозная накладка, рулевая тяга или подшипник, делятся технологией ремонта, учат пользоваться технической информацией, использовать специнструмент и оборудование. Сегодня будущим специалистам практики передают свои знания, умения, которые основаны на мировом опыте; мы стоим у первоисточника.

Студенты проходят практические занятия на высокотехнологичном оборудовании, автомобильных сканерах, используют в работе инновационные технологии, которые даже опытные специалисты не могут себе позволить. Надо сказать, что современный автомехатроник – это специалист, имеющий в своём багаже знания многих специальностей: автомеханика, диагноста, автоэлектрика, арматурщика и многих других специализаций. Это специалист международного уровня: не привычный нам когда-то «дядя Вася» в грязном замасленном костюме, а профи, который использует новые технологии автомобильного ремонта, работает на самом современном оборудовании, постоянно повышает свою квалификацию.

«Праздник рабочих профессий автомобильного транспорта» – это флагманский проект технического центра «ВОЛИН» и партнёров учебного центра. Он развивается семимильными шагами. В 2021 году мероприятие посетили 90 студентов колледжей и техникумов Московской области, в 2022 году – 350 студентов и других представителей молодёжи. На следующий год мы планируем собрать студентов и школьников со всей Московской области, тем самым объединить молодых будущих профессионалов, показать им ещё больше возможностей этой прекрасной профессии. Это инвестиции в будущее, они не принесут денег завтра или послезавтра, но гарантируют успех через несколько лет. И я, как собственник бизнеса, к этому готова, потому что для того, чтобы у тебя выросло плодородное дерево, ты до этого несколько лет должен его холить и лелеять. Молодёжь нужно приучать к хорошему: создать условия, богатую профессиональную и культурную среду, чтобы ребята могли выбрать свою будущую профессию и достичь в ней максимальных результатов для себя и принести пользу своей стране. В подготовке молодых кадров должны участвовать все заинтересованные стороны: работодатели, учебные средние профессиональные образовательные учреждения, государственные муниципальные органы, ну и конечно, носители передовых технологий.

Учебный центр «ВОЛИН»: ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

– Идея праздника родилась год назад: мы хотели привлечь внимание молодёжи к современным рабочим профессиям, осветить труд автомеханика по-новому. У нас есть все возможности для этого: советское техническое образование, современные европейские технологии автомобилестроения, культура производства, выстроенные годами бизнес-процессы. В сущности, технический центр «ВОЛИН» выстроен по такому принципу. Современный автомехатроник – это мощная техническая эволюция рабочей специальности «слесарь по ремонту автомобилей».

В чём это выражается? В том, что сегодня 70% ремонта в автосервисе происходит при помощи автомобильного сканера. Если хозяин автомобиля откроет капот своей машины, максимум, что он может сделать – это залить незамерзающую жидкость. Повозиться в моторе, как это делали автовладельцы в 1970–1980 гг., вряд ли получится. Да и не стоит с точки зрения профессионала: пыпыльному автоладельцу это обойдётся дорого...

Поэтому мы, как представители автомобилестроения в стране, конечно, хотели

бы компенсировать дефицит технического производственного образования, которое сейчас демонстрируют средние профессиональные образовательные учреждения. Как бы они сегодня ни стремились оснастить свои мастерские, им никогда не угнаться за действующим автосервисом, который выполняет сотни операций с автомобилями за день. Скажем, понятно, что невозможно медицинскому колледжу уподобиться больнице и смоделировать все случаи, с которыми сталкивается её персонал! Точно так же невозможно и колледжу, готовящему к техническому обслуживанию автомобилей, подготовить специалистов, которые сразу же будут ремонтировать автомобили столь качественно, как это делают в автосервисе квалифицированные рабочие. Без производственной практики не обойтись! Мы погружены в этот мир автомобильных профессий, которых у нас представлено порядка двадцати шести.

Сегодня на базе технического центра «ВОЛИН» создан первый учебный центр компетенций в автомобилестроении при

Подготовила Эльвина Антреева



The training center, established on the basis of the VOLIN Technical Center, has been providing short-term vocational training for students in the automotive industry since 2020. The main objective of the center's activities is to increase the importance of automotive industry professions, effective in-depth practical training in such specialties as body and aggregate repair, detailing, car washing, tire fitting, the specialty of a master mechanic, and others.

The Center pays much attention to professional orientation of schoolchildren and students, acquaintance with future profession of automobile mechanics and holds many thematic events. One of them took place in the new building of VOLIN EXPO on October 27, 2022. "Festival of working professions of automobile transport" gathered several hundreds of guests. Read more about it in an interview with Olga Selezneva, head of the VOLIN Technical Center and chairman of the regional association of service stations RASTO.

VOLIN Training Center: **INVESTING IN THE FUTURE**

– The idea of the holiday was born a year ago: we wanted to attract the attention of young people to modern working professions, to illuminate the work of car mechanics in a new way. We have all the possibilities for this: Soviet technical education, modern European automotive technologies, production culture, and business processes built up over the years. In principle, the technical center "VOLIN" is built according to this principle. A modern automobile mechanic is a powerful technical evolution of "automobile repair mechanic" specialty.

How does it express itself? The fact that today 70% of repairs in the car service center are done with the help of a car scanner. If the owner of the car opens the hood of his car, the maximum he can do is to pour the antifreeze liquid. Tinkering around in the engine, as car owners did in the 1970s and 80s, is unlikely to work. And it is not worth it, from the point of view of a professional: it will be expensive for an inquisitive car owner...

Therefore, as representatives of the automotive industry in the country, we would certainly like to compensate for the shortage of technical industrial education that secondary vocational educational institutions are currently demonstrating. No matter how much they strive to equip their workshops today, they will never be able to keep up with the current car service center, which performs hundreds of car operations a day. For example, it is clearly

impossible for a medical school to resemble a hospital and simulate all of the cases its staff encounters! Likewise, it is impossible for an automotive maintenance college to train professionals who will immediately repair cars as well as skilled workers in a car repair shop. You can't do without an apprenticeship! We are immersed in this world of automotive professions, of which we have about twenty-six.

Today the first automotive competence training center was created on the basis of the technical center "VOLIN" with the support of domestic and foreign manufacturers of automotive components and equipment. Technical trainers of the brands tell and show what a brake pad, steering rod or bearing consists of, share repair technology, teach how to use technical information, use special tools and equipment. Today, future practitioners are given their knowledge and skills, which are based on global experience, we stand at the source.

Students take practical training on high-tech equipment, car scanners, use in their work innovative technologies, which even experienced specialists cannot afford. It should be said that a modern automobile mechanic is a specialist who has knowledge of many specialties: car mechanic, diagnostician, automobile electrician, armature specialist and many other specializations in his/her luggage. This is a specialist of international level: not our once familiar "Uncle Vasya" in a dirty oily

suit, but a pro who uses new technologies of car repair, works on the most modern equipment, constantly improves his skills.

"The 'Workers' Day in Road Transport" is a flagship project of the VOLIN Technical Center and the partners of the training center. It is developing by leaps and bounds. In 2021 the event was attended by 90 students from colleges and technical schools in Moscow region, in 2022 – by 350 students and other youth representatives. Next year we plan to gather students and schoolchildren from all over the Moscow region, thereby uniting young future professionals, showing them even more opportunities of this wonderful profession. This is an investment in the future, they will not bring money tomorrow or the day after tomorrow, but guarantee success in a few years. And I, as a business owner, am ready for it, because in order for your fruit tree to grow, you have to cherish it for several years. Young people need to be taught good things, to create the conditions, a rich professional and cultural environment, so that children could choose their future profession and achieve maximum results in it for themselves and for the benefit of their country. All interested parties must take part in the training of young professionals: employers, vocational educational institutions, state municipal bodies, and, of course, carriers of advanced technologies.

Prepared by Elvina Aptreeva

Ирина Горшкова, «Албиомед»: «БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ АРХИТЕКТониКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НЕВОЗМОЖНО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА»

О том, как компании «Албиомед» удалось войти в число ведущих поставщиков лабораторного медицинского оборудования, о вкладе её основателя и генерального директора Ирины Горшковой в развитие отечественной медицины – подробнее в этом интервью.



– *Ирина Алексеевна, расскажите о компании и о том, когда она начала свою деятельность.*

– «Албиомед» – динамично развивающаяся медицинская компания, постоянно находящаяся в поисках лучших решений для своих клиентов. Компания была организована в 2018 году и представляет готовые технологические решения и инновационные разработки мировых лидеров в области диагностического оборудования. Приоритетами компании являются открытость, социальная ответственность, высокое качество предлагаемых заказчикам решений и услуг.

– *Каковы приоритеты в текущей работе и принятая стратегия развития компании?*

– Нашим приоритетом в текущей работе, без сомнения, является импортозамещение. Конечно, в настоящее время ситуация в сфере медицинского оборудования меняется и будет меняться в будущем. Для нас очень важно обладать теми технологиями, компетенциями и реализованными проектами, которые позволят не только нашей компании, но и стране активно развиваться.

– *Как вы проводите поиск зарубежных партнёров для успешной реализации политики правительства России в области здравоохранения?*

– Кооперация с зарубежными партнёрами является чрезвычайно важной как для развития бизнеса, так и для создания эффективного задела для внедрения абсолютно новых направлений в области здравоохранения. Поэтому мы не только исторически смотрим на традиционных партнёров (на

Китай, Индию), но и не оставляем попыток активно взаимодействовать с партнёрами из европейских стран. Наша компания идёт в абсолютном фарватере политики государства в области здравоохранения. Здравоохранение в Российской Федерации является основополагающей задачей. Именно поэтому мы не ограничиваемся конкретными регионами, а находимся в постоянном поиске технологий, которые позволят добиваться этих целей.

– *Расскажите об участии в работе экспертного совета Государственной Думы РФ, о вашей работе по совершенствованию российского законодательства и правоприменительных практик.*

– Участие в работе экспертного совета, с нашей точки зрения, является важнейшим аспектом, который позволит донести точку зрения производителей, в том числе небольших компаний, до наших законодателей, поскольку от их гибкости в изменении законодательства в части доступа на российский рынок новых медицинских технологий зависит очень многое. Поэтому прямой диалог является критически важным в этой области. Без сомнения, мы будем совместно стараться выработать меры по совершенствованию российского законодательства и других нормативно-правовых актов.

– *Сейчас много внимания уделяется социальной ответственности и деловой этике в компаниях. Какова их роль в текущем управлении вашей компанией?*

– Я не побоюсь показаться несовременной: с моей точки зрения, социальная ответственность бизнеса заключается не в отдельных, социально направленных проектах, а в ведении цивилизованного

бизнеса, в выплатах зарплаты, налогов для поддержания налоговой базы страны. В то же самое время мы чётко понимаем необходимость участия в благотворительных проектах, но не считаем, что это должно происходить в публичной плоскости. Самое главное – мы помогаем людям и планируем продолжать делать это в будущем.

– *Ирина Алексеевна, расскажите о потенциале развития компании и отрасли в целом.*

– Мы считаем, что в целом, если мы говорим о развитии медицинской микробиологии в стране, то сейчас действительно благодатное время. В 2021 году по инициативе Межрегиональной ассоциации по клинической микробиологии и антимикробной химиотерапии была создана принципиально новая специальность, позволяющая реализовывать совершенно новые компетенции. Специальность, названная медицинской микробиологией, позволяет врачу – медицинскому микробиологу консультировать коллег любых специализаций по вопросам правильного назначения и применения антимикробных препаратов. В современных условиях, как показала пандемия, развитие здравоохранения без этой специальности невозможно. Именно поэтому фокус нашей компании направлен на улучшение микробиологической диагностики и помощь коллегам-микробиологам. Мы следим за появлением новинок в этой области, смотрим на их доказательную базу, потенциал с точки зрения маркетинга и, конечно, будем стараться максимально быстро внедрять эти технологии в нашей стране.

Подготовила Эльвина Антеева

**Irina Gorshkova,
“Albiomed”:**

“WITHOUT CHANGES IN THE ARCHITECTONICS OF RELATIONSHIPS, YOU CANNOT SUCCEED”

More about how the company “Albiomed” managed to become one of the leading suppliers of laboratory medical equipment, and about the contribution of its founder and CEO Irina Gorshkova in the development of domestic medicine – in this interview.



– *Irina Alekseevna, can you tell us about the company and when it started?*

– “Albiomed” is a dynamically developing medical company, constantly searching for the best solutions for its clients. The company was organized in 2018 and presents ready technological solutions and innovative developments of the world leaders in the field of diagnostic equipment. The company's priorities are openness, social responsibility, high quality of solutions and services offered to customers.

– *What are the priorities in the current work and the adopted strategy for the development of the company?*

– Our priorities in our current work are, without a doubt, import substitution. Of course, the situation in the field of medical equipment is currently changing, and change in the future. It is very important for us to have those technologies, competencies and implemented projects that will allow not only our company, but also the country to actively develop.

– *How do you search for foreign partners for successful implementation of the Russian government's health policy?*

– Cooperation with foreign partners is extremely important not only for business development, but also for creating an effective groundwork for the introduction of completely new areas in healthcare. That is why we historically look not only at traditional partners (China, India), but

also do not abandon attempts to actively cooperate with partners from European countries. Our company is absolutely in line with the state health policy. Health care in the Russian Federation is a fundamental task. That is why we are in constant search of technologies that will make it possible to achieve these goals.

– *Tell us about your participation in the work of the Expert Council of the State Duma of the Russian Federation and your work on improving Russian legislation and law enforcement practices.*

– Participation in the work of the Expert Council, from our point of view, is the most important aspect, which will make it possible to bring the point of view of manufacturers, including small companies, to our legislators, because a lot depends on their flexibility in changing legislation in terms of access to the Russian market for new medical technologies. Therefore, direct dialogue is crucial in this area. Without a doubt, we will try to work together to develop measures to improve Russian legislation.

– *A lot of attention is now being paid to social responsibility and business ethics in companies. What is their role in the current management of your company?*

– I'm not afraid to sound out of date: from my point of view, the social responsibility of business is not in individual socially-oriented projects, but in running a civilized business, paying salaries and taxes to

maintain the country's tax base. At the same time we clearly understand the necessity of participation in charity projects, but we don't think it should be in public. Most importantly, we help people, and we plan to continue to do so in the future.

– *Irina Alekseevna, tell us about the potential for the development of the company and the industry as a whole.*

– We believe that in general, if we are talking about the development of medical microbiology in the country, it really is a fertile time. In 2021, at the initiative of the Interregional Association for Clinical Microbiology and Antimicrobial Chemotherapy, a fundamentally new specialty was created, which allows the implementation of completely new competencies. The new specialty, called “medical microbiology,” allows the medical microbiologist to advise colleagues of any specialty on the proper prescription and use of antimicrobial agents. In today's conditions, as the pandemic has shown, the development of healthcare without this specialty is impossible. That is why the focus of our company is to improve microbiological diagnostics and help fellow microbiologists. We follow the emergence of innovations in this field, look at their evidence base, potential in terms of marketing, and, of course, we will try to implement these technologies in our country as quickly as possible.

Prepared by Elvina Aptreeva



ЕЛЕНА БЕЛОВА – ОБ УСПЕШНОЙ ЖЕНЩИНЕ И ЕЁ РОЛИ В БИЗНЕСЕ

Елена Белова – предприниматель, сооснователь группы компаний IP-HOME. Компания обеспечивает населению высокоскоростной бесперебойный интернет, кабельное и цифровое телевидение. О «неженском» бизнесе, истории зарождения и перспективах компании – подробнее в интервью.

– Елена, почему вы выбрали для себя именно это направление деятельности?

– Это у французов, что бы ни случилось, так... *cherchez la femme*, а у нас всё начинается с мужчин! Ну а если серьёзно, то причина всему – увлечение компьютерными технологиями моего супруга. Ещё в школьные годы, на заре появления в нашей жизни игровых приставок, он начал интересоваться вопросами происхождения и создания Всемирной паутины. И стал одним из первых в Люберецком районе, кто своё хобби и знания применил на практике и опутал «интернет-паутиной» сначала квартиры нашего дома, затем несколько домов и посёлков. В результате в 2000 году появилась наша IP-компания, уверенно работающая в своей нише, конкурирующая и сотрудничающая с крупнейшими провайдерами Подмоскovie.

– Как сейчас развивается ваша компания?

– Сегодня основное направление её деятельности – предоставление таких услуг, как интернет, кабельное телевидение, видеонаблюдение, домофонизация. Кроме того, специалисты IP-HOME занимаются разработкой программных обеспечений для масштабных региональных проектов: «Безопасный регион», «Умный дом», «ЕДС-Регион».

С недавнего времени под крылом компании и при её поддержке в Подмоскovie стал активно развиваться киберспорт. Более того, группа компаний приступила к строительству киберцентра, на основе которого планирует создать комфортные условия для бизнес-инкубирования, оказания помощи начинающим, одержимым интересными бизнес-идеями предпринимателям.

Одновременно специалисты IP-HOME предлагают инновационные разработки, которые приходят на службу региональным муниципалитетам. Уже третий год в рамках проекта губернатора Московской области Андрея Воробьёва «Создание единых общегородских диспетчерских служб по вопросам ЖКХ и их интеграция с Системой-112» IP-HOME внедряет в городских округах автоматизированную информационную систему «ЕДС-Регион». Разработки специалистов компании уже подтвердили свою эф-

фективность, в том числе и в плане взаимодействия жителей с представителями власти, аварийными службами и коммунальными предприятиями. Всё больше городских округов Подмоскovie выбирают АИС «ЕДС-Регион», а население положительно оценивает преимущества сервиса «единого окна».

IP-HOME предлагает комплексную интеграцию информационных систем МЧС России, «ЕДС-Регион» и «Централизованное управление системами МКД». Это позволяет жителям многоквартирных домов не только взаимодействовать со службами ЖКХ и благоустройства, администрациями на местах и структурами экстренного реагирования, но и получать массовые оповещения о ЧС по установленной в доме радиотрансляционной разводке.

На достигнутом учредители компании не останавливаются. Следуя принципу «непрерывное развитие и совершенствование своих автоматизированных информационных систем», они всегда готовы представить новые цифровые решения для управления регионом. В основе их программных обеспечений – анализ обратной связи с заявителями, актуальная и, главное, объективная информация от специально подготовленных операторов кол-центров компании.

Всё больше подмосковных городов и посёлков, крупных предприятий, бюджетных и общественных организаций становятся клиентами и деловыми партнёрами IP-HOME. К каждому из них в компании подход индивидуальный. Услуги для учреждений социальной сферы (школы, детские сады, социально-реабилитационные центры, медучреждения) предоставляются по специальному бюджетному тарифу. Интернет-коммуникациями IP-HOME пользуется более 40 подмосковных школ и детских садов. Компания оказывает интернет-поддержку библиотекам, стадионам, культурно-досуговым, спортивным и медицинским учреждениям, в том числе и на территории юга России.

Руководство компании убеждено, что внедрение инновационных процессов и новейших предложений IT-сферы в учреждение образования позволяет совершенствовать формы и методы обучения детей. При этом развитием и расширением этой работы занимаются одни из лучших специалистов компании.

– На ваш взгляд, какими качествами должна обладать бизнесвумен?

– Я считаю, что успешная деловая женщина – это целостность как её внутреннего мира, так и внешних проявлений, в том числе и отношения к людям. Важно адекватно оценивать свои возможности, уметь не просто ставить цели и требовать от зависящих от тебя людей их достижения, но и, используя свои знания, опыт, интеллект, интуицию, объединять единомышленников, заражать их своими идеями, вести за собой. То есть быть лидером, стратегом, труженицей и, конечно, не бояться рисковать!

Подготовила Эльвина Антреева

ELENA BELOVA – ON SUCCESSFUL WOMEN AND THEIR ROLE IN BUSINESS

Elena Belova is an entrepreneur and co-founder of the IP-HOME group of companies. The company provides people with high-speed, uninterrupted internet, cable and digital television. Read more about the “non-female” business, the history of its origins and the company's prospects in this interview.

– *Elena, why did you choose this line of business?*

– Well, the French say, whatever happens, just “cherchez la femme”, while with us everything starts with a man! But seriously, the reason is my husband's fascination with computer technology. Even in his school years, at the time of the appearance of game consoles in our lives, he began to take an interest in the origin and creation of the World Wide Web. He was one of the first people in the Lyubertsy region who put his hobby and knowledge into practice and launched the “Internet-web” in our flats, then in several houses and villages. As a result, we established our IP-company in 2000. It works confidently in its niche and competes and cooperates with the largest Internet providers in the Moscow region.

– *How does your company develop today?*

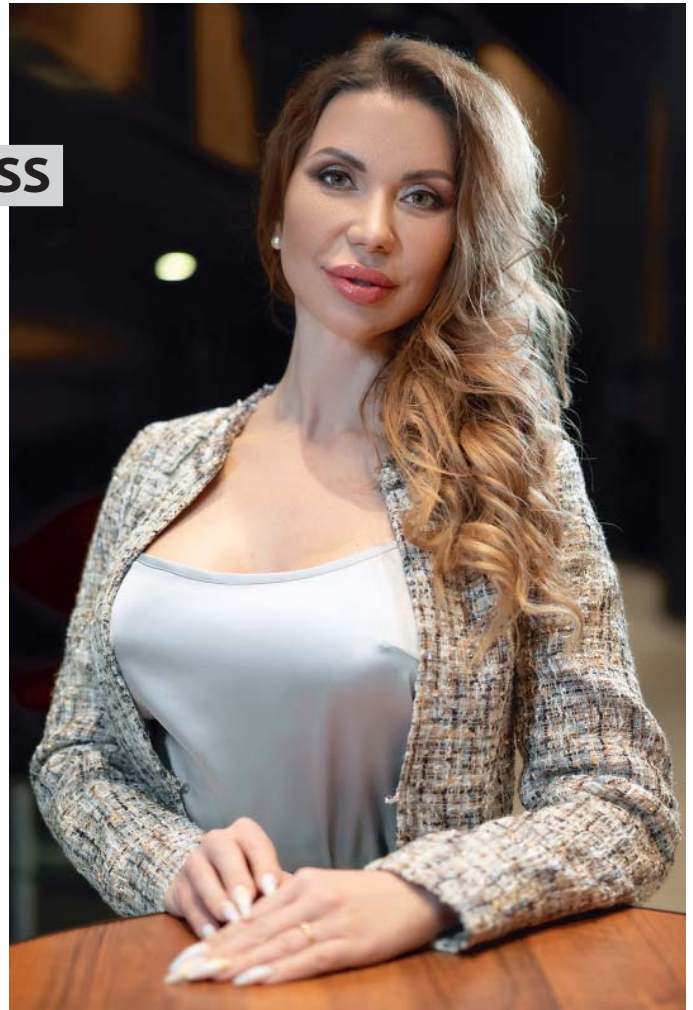
– Today, its main lines of business are providing such services as internet, cable television, video surveillance and intercom. In addition, the IP-HOME specialists are engaged in developing software for large-scale regional projects: Safe Region, Smart Home, and EDS-Region.

Recently, cyber sports have been actively developing in the Moscow region under the auspices of the company and with its support. Moreover, the Group has started building a Cyber Centre which will be used to create comfortable conditions for business incubation and provide assistance to start-up entrepreneurs who are inspired by interesting business ideas.

At the same time, the IP-HOME specialists offer innovative developments that come to the service of regional municipalities. For the third year IP-HOME has been implementing the EDS-Region automated information system in urban districts within the framework of the project of Andrey Vorobyov, Governor of Moscow Oblast, “Establishment of unified citywide dispatching services for housing and utilities and their integration with the 112 System”. The solutions developed by the company's specialists have already proved their efficiency; including the interaction of residents with representatives of authorities, emergency services and utility companies. More and more urban districts of Moscow region choose AIS EDS-Region, and the inhabitants positively evaluate the advantages of the one-stop-shop service.

IP-HOME offers comprehensive integration of information systems: EMERCOM of Russia, EDS-Region and Centralized Management of MAB Systems. This allows residents of apartment buildings to interact not only with housing and maintenance services, local administrations and emergency response structures, but also to receive mass notifications about emergencies via the radio broadcasting system installed in the building.

The company's founders do not rest on their laurels. In line with the principle of “continuous development and improvement of their automated information systems”, they are always ready to introduce



new digital solutions for regional management. Their software is based on analysis of feedback from applicants, up-to-date and, what is most important, objective information from the specially trained operators of call centres of the company.

More and more cities and towns near Moscow, large enterprises, budgetary and public organizations become clients and business partners of IP-HOME. The company has an individual approach to each of them. Services for social institutions (schools, kindergartens, social-rehabilitation centres, medical institutions) are provided at a special budget rate. More than 40 schools and kindergartens near Moscow use IP-HOME Internet communications. The company provides Internet support to libraries, stadiums, cultural, leisure, sports and medical institutions, including those in southern Russia.

The company's management is convinced that the introduction of innovative processes and the latest proposals of the IT sphere into educational institutions makes it possible to improve the forms and methods of teaching children. At the same time, some of the company's best specialists are engaged in the development and expansion of this work.

– *In your opinion, what qualities should a businesswoman have?*

– I believe that a successful businesswoman is the integrity of both her internal universe and her external manifestations, including her attitude towards people. It is important to adequately assess your capabilities, to be able not only to set goals and require people depending on you to achieve them, but also, using their knowledge, experience, intellect, intuition, to unite like-minded people, inspire them with your ideas and lead them. That means to be a leader, a strategist and a hard worker, and of course, don't be afraid to take a risk!

Prepared by Elvina Aptreeva

Здравоохранение остаётся одной из самых важных отраслей жизни. Инновации шагают вперёд, и каждый из нас хочет получить качественную медицинскую помощь в сочетании с полным и современным техническим обеспечением медицинских организаций. В этой сфере уже больше 15 лет реализует себя компания «КЕЛЕАНЗ Медикал». Сегодня мы пообщаемся с генеральным директором этой компании Еленой Кириленко и поговорим о главной теме выпуска нашего журнала – о женском бизнесе.

Елена Кириленко: **«ЕСЛИ ЕСТЬ** **ВОЗМОЖНОСТЬ** **ПОМОГАТЬ, ЭТО** **НАДО ДЕЛАТЬ!»**



– Есть ли, по вашему мнению, у женщин особые причины для успеха в бизнесе?

– Я не сторонница каких-то гендерных различий в ведении бизнеса. Всё-таки бизнес – это умение достигать результата, мотивировать команду. А этими качествами в равной степени обладают и мужчины, и женщины.

Если говорить про особые качества, то, наверное, женщины – более сочувствующие, наделённые чувством эмпатии. Поэтому они легче адаптируются, обладают гибкостью и устойчивостью к стрессам.

– Трудные времена формируют новые требования к ведению бизнеса. Как бы вы сформулировали эти требования? В чём новая этика ведения бизнеса?

– Бизнес стал ещё более социально ориентированным. Во времена, когда сотрудники переживают, находятся в состоянии стресса, надо быть ближе к ним, больше коммуницировать. Они должны получать обратную связь по вопросам

развития бизнеса, будущего компании, а также конструктивные комментарии к ситуации в стране.

Очень важно, чтобы люди чувствовали заботу о себе. Чтобы понимали, что они в команде, а не одни. Тогда бизнес развивается, несмотря на различные внешние обстоятельства. А руководство принимает решения, которые направлены в том числе на развитие в интересах сотрудников.

– По статистике, 90% социальных проектов ведут именно женщины. Вы не исключение. Чем вы руководствуетесь, что становится критерием принятия решения о благотворительной помощи?

– Я считаю, что всегда, когда можешь помочь, нужно это делать. Конечно, я стараюсь расставлять приоритеты. Выбираю такие проекты, где нужна реальная помощь. Это моя потребность, моё душевное настроение и ощущение мироустройства. Бывает, конечно, немножко обидно, когда в ответ встречаешь откровенную неблагодарность или про-

тивоедействие. Но, видимо, это жизнь. И моя позиция неизменна: если есть возможность помогать, то это надо делать.

– Женщина по природе своей стремится к гармонии и красоте. А есть ли понятие красоты бизнеса или завершённого проекта?

– Я по жизни перфекционист. Поэтому люблю, чтобы проекты, которые мы создаём, были идеальными. Возможно, я строгий руководитель и достаточно много требую от своих сотрудников. Но когда мы заканчиваем проект и видим, что заказчику результат нашей работы приносит пользу, – это самая большая радость, огромное моральное удовлетворение. И это здорово! Мне бы хотелось, чтобы все наши проекты были красивыми, востребованными, профессиональными. Чтобы всё, что мы делаем, приносило удовлетворение, нравилось нашим заказчикам и получало самые высокие оценки.

Подготовила Виктория Лукьянова

Healthcare remains one of the most important sectors of life. Innovations are moving forward, and each of us wants to get quality medical care combined with full and modern technical support of medical organizations. KELEANZ Medical has been working in this field for more than 15 years. Today we are talking with the CEO of the company Elena Kirilenko and talk about the main topic of the issue of our magazine – women's business.

Elena Kirilenko:

**"IF YOU
CAN HELP,
YOU SHOULD
DO IT!"**



– *Do you think women have special reasons for success in business?*

– I am not a supporter of any gender differences in business. After all, business is the ability to achieve results and motivate the team. And these qualities are equal to men and women.

And if we talk about special qualities, probably, women are more sympathetic, endowed with a sense of empathy. That's why they are more adaptable, flexible and resistant to stress.

– *Tough times create new requirements for doing business. How would you formulate these requirements, what are the new ethics of doing business?*

– Business has become even more socially oriented. At a time when employees are worried, stressed, you have to be closer to them, communicate more. They should get feedback on business development, the future of the company, as well as constructive comments on the situation in the country.

It's very important that people feel cared for. To understand that they are in the team and not alone. Then the business develops despite various external circumstances. And the management makes decisions, which are aimed, among other things, at development in the interests of employees.

– *Statistics show that 90% of social projects are led by women. You are not an exception. What guides you and what is the criterion that determines whether or not you give to charity?*

– I think that if you can help, you should do it. Of course, I try to set priorities. I choose such projects, where real help is needed. This is my necessity, my state of mind and my feeling about the world. Of course, it can be a little frustrating when you encounter blatant ingratitude or opposition in response. But, apparently, this is life. And my position is the same – if you can help, you should do it.

– *Women by nature strive for harmony and beauty. Is there a concept of beauty of business or the finished project?*

– I am a perfectionist. That's why I want the projects we create to be perfect. I may be a strict manager and demand quite a lot from my employees. But when we complete a project and see that the result of our work benefits the customer – this is the greatest joy, great moral satisfaction. And it is great! I would like all our projects to be beautiful, popular and professional. So that everything we do is satisfying, our customers like and get the highest marks.

Prepared
by Victoria Lukyanova

Многие из нас помнят время, когда категория потребителей «от десяти до восемнадцати» совершенно выпадала из поля зрения модной промышленности.

И это, конечно, было не только несправедливо, но и недальновидно с точки зрения «инвестиций в будущее», ведь в жизни человека нет другого возраста, столь критичного к своей внешности. От того, насколько позитивно воспринимает себя подросток, во многом зависит его успех в дальнейшей жизни. Как только общество это осознало, сфера подростковой моды стала одной из самых перспективных и престижных. Да и детская мода в современном мире процветает: родители, как никогда раньше, осознают, насколько важно для будущего счастливое детство. Но для того, чтобы создать востребованную линию подростковой и детской одежды, нужно тонко понимать образ мышления современной молодёжи, её увлечения и предпочтения.

В команде известного бренда Riona работают молодые дизайнеры, воспитанные руководителем предприятия. Основатель компании, предприниматель Юлия Петрова рассказала нам об очередных успехах бренда и о своём месте в бизнесе.

Юлия Петрова, Riona:
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО –
МОЁ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ»

– **Юлия, как прошла выставка новой коллекции Riopa осень-зима?**

– Выставка прошла очень успешно. В этот раз мы представили новые возрастные линейки детской одежды, разработанной в интересном современном ракурсе. Вдохновителем на создание линейки для мальчиков младшей школьной группы послужил мой сын, а коллекции для малышей – младший товарищ сына. При разработке коллекции мы, как всегда, придерживались правила: «Не человек для одежды, а одежда для человека». И дело даже не в том, что так удобнее примерять и отрабатывать лекала. Важно то, что в момент работы вкладываешь положительные эмоции, чувство заботы, видишь за изделием личность. Это не просто тестирование, а именно желание создать максимальный комфорт для конкретного человека.

Также, видимо, необходимо, чтобы стал нужный момент для конкретного начинания. Ведь я и раньше хотела работать с этими возрастными, но не могла выбрать правильный ракурс, отказаться от стереотипов, пыталась сделать по стандарту, а в наше время банальными отработанными правилами невозможно зажечь блеск в глазах покупателя. Потому наши новые свершения имели успех и сразу начали продаваться у наших клиентов – оптовых покупателей. Чему мы очень рады, хотя, конечно, надеялись, что так случится.

– **Тематика нашего издания – бизнес. Но в этом выпуске хочется поговорить не просто о предпринимательстве, а о роли женщины в нём. Что для вас значит ваш бизнес? Как вы его начинали? Не было ли у вас сомнений, что «это ваше» и всё получится?**

– Женщина в бизнесе – сложная история. Несомненно, заниматься бизнесом на все 100%, в моём случае, невозможно: приходится подстраиваться под график младшего члена семьи. Но я считаю, что это может быть и плюсом, ведь когда времени в обрез, приходится максимально плодотворно его расходовать.

Отвечая на вопрос «Что для меня означает мой бизнес?», скажу, что, скорее всего, это моё предназначение – заниматься предпринимательством. Это удивительно, но, будучи совсем юной особой, как только в продаже появились первые книги по бизнесу, я не выпускала их из рук. Я умела находить лучшие обучающие издания! Таким образом, полноценное бизнес-образование я получила самостоятельно, по собственному настрою. Всегда удивлялась тому, что всё, сказанное в книгах по

бизнесу, мне было очень понятно, будто написано мной или обо мне. Было огромное желание наполниться информацией. Я черпала её много лет, пока наконец-то не перешла на уровень создания собственной, уникальной бизнес-модели, о которой ещё никто не написал. Поэтому я хочу сказать, что, действительно, если есть желание заниматься бизнесом, изучение правильных книг очень помогает.

Если говорить про сомнения, то точно могу сказать, что их относительно своего дела у меня не было. Теперь я знаю, что проверить правильность решения можно следующим способом: первое – это понять, что может случиться, если всё пойдёт не по плану, получится ли вернуться на прежние позиции; и второе – будет ли явный плюс, если всё получится? Мне часто приходится принимать сложные решения, и если появляется страх перед каким-то новшеством, но желание двигаться преобладает, то ты отбрасываешь сомнения и идёшь вперёд!

В самом начале пути я всё перепроверяла, старалась использовать все свои возможности и способности, устранять недостатки, отработывала новые навыки. Кстати, я вообще считаю, что предпринимательские способности очень нелегко в себе обнаружить. Например, стремление раздать всем задания я воспринимала как своё нежелание делать сложную и трудоёмкую работу, потому стала приучать себя делать всё самостоятельно: например, качественно шить кожаные сложные куртки со множеством мелких деталей. Правда, в итоге я так увлеклась процессом, что стала считать: в пошиве изделий мне нет равных, никто не сможет сделать это так, как я, и нанять на работу людей такого уровня не удастся. Но позже с удивлением обнаружила, что некоторые умеют шить так же хорошо, только ещё и быстрее! Это было открытием для меня. Теперь я всегда стараюсь не надеяться только на себя, а находить ответственных людей, которые будут руководить каждый на своём участке.

– **Сегодня многие подвержены стрессу, время такое... Как с ним справляться?**

– Стрессовые ситуации, я думаю, надо переживать так, как этого требует момент, стараясь не нагнетать, а переключаться. Действовать, как требуют обстоятельства, но всё же со знаком плюс, с уверенностью в том, что главное – делать то, что положено, и поступать исходя из поставленных долгосрочных задач.

– **Не всем по силам сохранить свой бизнес в сегодняшних турбулентных условиях. Как вы решаете такие проблемы? Сильно ли эта ситуация ударила по отрасли в целом и по вашей компании в частности?**

– В условиях кризиса и нестабильности также считаю необходимым отрабатывать те процессы, которые требовали бы вмешательства в период стабильности. Уделять большее внимание собственным недостаткам, недочётам в работе, связанным с построением правильного предприятия, заниматься отслеживанием и прописыванием всех процессов, но с учётом текущей ситуации.

– **Сейчас модно «быть в ресурсе», но жить и работать приходится в бешеном ритме. В чём секрет вашего успеха? Какой сегодня, на ваш взгляд, должна быть женщина?**

– Я думаю, что каждый человек имеет свой талант, своё уникальное предназначение, и важно ему соответствовать. Код к пониманию этого, я считаю, такой: нужно делать то дело, которое при приложении усилий получается всё же легко, становится с каждым разом лучше, идёт вверх, растёт, развивается. Должен быть виден прогресс, должна достигаться цель, основанная не на амбициях, а на желании развиваться, на умениях и талантах. А чтобы оставаться в теме надолго, нужно не расслабляться, а постоянно улучшать продукт и работать над теми задачами, которые ставят ситуация и время.

О себе могу сказать: у меня всё по стандарту и классике – работа, работа и ещё раз работа! «Если долго мучиться, что-нибудь получится!» – так любила говорить моя мама.

Мне кажется, современные женщины должны понять, что дети не являются помехой в развитии способностей и карьерном росте. Наоборот, имея детей, начинаешь больше ценить время и расходовать его с большей отдачей. Ещё я считаю, что женщины должны доверять своим увлечениям, пробовать овладевать новыми знаниями, полагаться на свою интуицию и стремиться к совершенству в любом деле, которое может привести к радости других людей или решить чьи-то проблемы. Мне вообще кажется: чтобы добиться успеха, женщинам необходимо ставить во главу угла стремление принести пользу кому-то,

а не считать главной из всех задач «успех любой ценой». Несомненно, что при таком подходе удачи и радость от свершений будут сопровождать человека и приносить удовлетворение от всех начинаний!

**Подготовила
Эльвина Аптреева**





Yulia Petrova, Riona:

"ENTREPRENEURSHIP IS MY DESTINY"

Some of us remember the time when the "from ten to eighteen" consumer category was completely out of sight of the fashion industry.

This was certainly unfair and imprudent in terms of "investment in the future": after all, there's no other age in life of a person when he or she is so critical of his or her appearance. In many ways, a teenager's success in later life depends on how positively he or she perceives him or herself.

As soon as the society became aware of this, the field of teenage fashion has become one of the most promising and prestigious. Children's fashion in today's world is flourishing: parents are more aware than ever before of the importance of a happy childhood for the future of a person. But in order to develop a line of teen and children's clothing that meets the needs of the market, they need a good understanding of how young people today think, what they like and what they prefer.

The famous brand Riona has a team of young designers brought up by the head of the company. The company's founder, entrepreneur Yulia Petrova told us about the latest achievements of the brand and her place in the business.

– **Mrs. Petrova, how successful was the exhibition of Riona's new Autumn-Winter collection?**

– The exhibition was very successful. This time we introduced a new line of children's clothes, designed in an interesting, modern perspective. My son was the inspiration for the junior boys' range, and my son's younger friend inspired me for the toddler collection. When designing the collection, we followed, as always, the rule: "Not a person is designed to wear clothes, but clothes are designed to be worn". It's not just a matter of making it easier to try on and work out the patterns. The important thing is that when you work, you put positive emotions and sense of care into everything you do and see a personality behind the garment. It is not just a matter of testing, but a desire to create maximum comfort for the particular person.

It appears that it is also necessary to choose the right moment for a particular endeavor. After all, I wanted to work with this age group earlier, but I could not choose the right perspective or abandon stereotypes – I tried to do things according to a standard, and nowadays it's impossible to ignite a sparkle in a customer's eyes with trivial, tried-and-true rules. That is why our new achievements became a success and were immediately sold to our wholesale customers. We are very happy about this, though of course we expected it to happen.

– **The subject of our publication is business. But in this issue we want to talk not just about entrepreneurship, but about the role of women in it. What does your business mean to you? How did you start it? Did you have any doubts that "it's your cup of tea" and everything will work out?**

– A woman in business is a complicated story. There's no doubt that doing business 100% of the time, in my case, is impossible: you have to adjust to the schedule of a younger family member. I believe that this can be considered as an advantage, because when you have a shortage of time, you have to use it as fruitfully as possible.

In answer to the question, "What does my business mean to me?", I would say that it's probably my destiny to be an entrepreneur. It's remarkable, that being a very young person, I couldn't stop reading my first business books as soon as they appeared on the market. I knew how to find the best educational publications! So I got a full-fledged business education on my own, by my own accord. I was always surprised that everything said in business books was very clear to me, as if written by me or about me. There was a great desire to fill up with information. I absorbed it up for years until I finally got to the level of creating my own, unique business model that no one else had written about. Therefore, I want to say that, indeed, if there is a desire to do business, studying the right books helps a lot.

If we're talking about doubts, then I can say that I did not have them, concerning my business. Even now, I know that to check the soundness of a decision you can do the following:



first – is to understand what can happen if things do not go according to plan, will it be possible to return to the previous position; and second – will there be a clear advantage if everything works? I often had to make difficult decisions, and if there was a fear of some novelty, but the desire to move forward prevailed, the doubt was cast aside and I went ahead!

In the beginning of my journey I rechecked everything, tried to use all my opportunities and abilities, eliminate shortcomings and practiced new skills. By the way, I generally believe that entrepreneurial skills are very hard to find in oneself. For example, the desire to distribute tasks to all I perceived as my unwillingness to do hard, time-consuming work, and therefore began to accustom myself to do everything myself, for example, high-quality stitching leather, sophisticated jackets with lots of small parts. Eventually I got so involved in the process that I began to think that I have no equals in sewing clothes, no one can do it like I do, so no one can be hired to work at this level. Later I was surprised to find that some people are just as good at sewing, and faster too! That was a revelation to me. Now I always try not to rely



on myself only, but to find responsible people who will be in charge of each area.

– **Many people today are subjected to stress, the time is tough... How do you cope with it?**

– Stressful situations, I think, must be handled in the way that the moment requires, trying not to escalate, but to switch to other things. I think you should act in accordance with the circumstances, but with a plus sign, with the confidence that the main thing is to do what is right, and act in accordance with the long-term objectives.

– **Not everyone can keep their business in today's stormy conditions. How do you deal with these problems? Has this situation severely affected the industry as a whole and your company in particular?**

– In the conditions of crisis and instability I also think it is necessary to work on those processes, which require interference in the period of stability. It is necessary to pay more attention to own weaknesses, shortcomings in the work associated with the construction of the right enterprise, to monitor and check all the processes, but taking into account the current situation.

– **Now it is fashionable "to be in a resource", but you have to live and work at a frantic pace. What is the secret of your success? What, in your opinion, should be a woman of today?**

– I think that every person has their own talent, their own unique purpose, and it is important to live up to it.

The code to understanding this, I believe, is as follows: it is necessary to do such a thing, which, if you put effort, is still easy to do, gets better every time, goes up, grows, develops. Progress should be visible; the goal should be reached, based not on ambitions, but on the desire to develop, on skills and talents. In order to stay in the subject for a long time, you need not to relax, but constantly improve the product and work on the tasks the situation and the time challenges.

I can speak for myself: I do everything according to the standard and the classics – work, work and work again! "Play hard – go pro!", that's what my mother used to say.

I think modern women need to understand that children are not a hindrance to the development of abilities and career growth. On the contrary, having children makes you appreciate time and spend it in a more productive way. I also think that a woman should trust her hobbies, try to master new knowledge, rely on her intuition and strive for perfection in anything that can bring joy to other people or solve someone's problems. It seems to me that in order to succeed, women should put the desire to benefit someone at the center of their efforts, and not look for success by any means as the main goal. There is no doubt that with this approach, good luck and the joy of accomplishments will accompany a person and bring satisfaction in all endeavors!

Prepared by Elvina Aptreeva



«Ярмарки XXI век»: НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Как известно, рабочим драйвером успеха является сочетание колоссального опыта в той или иной области с возможностями. Последние подразумевают определённый типаж предпринимателя, его коммуникативные навыки, креативность, гибкость мышления. Особенно уместно убеждение об успехе, когда говоришь о ярмарках. Работать, что называется, нужно на гребне волны. Ведь ярмарка – это пересечение культурных эпох с заявлением на неприкосновенную аутентичность и самобытность, это upgrade-коллаборация, где участниками процесса становятся все стороны товарно-денежных отношений. И самое главное: ярмарка – это уникальная площадка, на которой продавец встречается со своим покупателем лицом к лицу, а покупатель совершает самое честное приобретение товара. Сегодня мы общаемся с организатором ярмарок и генеральным директором ООО «XXI век» Эльнарой Авакян. И если о её большом опыте работы мы можем написать факты, то без беседы с ней о специфике организации ярмарок и гастрономических фестивалей узнать не получится.

Эльнара Авакян организует ярмарки почти 20 лет, и не только в Москве и Московской области. Её знают в Ярославской, Владимирской, Ивановской и Ленинградской областях. В 2020 году компания «XXI век» провела тур по Золотому кольцу. Данная event-концепция позволила не только заявить о себе на новых территориях фермерам и ознакомить коренных горожан с гастрономическими фестивалями, но и привлечь туристов в города.

– Расскажите, как появились ярмарки и как они видоизменились за минувшие столетия?

– Ярмарки появились ещё на Руси, и суть их даже сейчас осталась неизменной. Это та самобытная история, где ведётся торг, люди приходят за атмосферой, за разговором и представлением. В супермаркетах едва ли будут проходить концерты, а мёд или сыр – продавать женщина в сарафане и кокошнике. К тому же любому покупателю важна визуализация товара, возможность тактильно его ощутить. Всё это, как и несколько веков назад, и сейчас есть на ярмарках.

Сегодня, когда произошли кардинальные изменения всей общественной и политической систем, когда весь мир находится в поисках выхода из экономического кризиса, ярмарки всё так же остаются инструментом интеграции микробизнеса. Минимальные риски и отсутствие затрат на сбыт позволяют

начинающим бизнесменам, фермерам, самозанятым и ремесленникам представить свой товар и найти новых деловых партнёров, а также заключить торговые соглашения, получить новые рынки сбыта, почерпнуть свежие идеи.

– Как мы уже с вами говорили, ярмарка – это стык нескольких культурных эпох. С одной стороны, вы сохраняете её самобытность, с другой – адаптируете традиции согласно рамкам сегодняшнего дня. Скажите, что представляет собой ярмарка сегодня?

– Я, как организатор ярмарок в Подмосковье, всё чаще обращаю свой взор на ярмарки и фестивали, которые проходят на Западе: La Tomatina, Gelato Festival – праздник мороженого во Флоренции, и многие другие.

Продвижение подобных мероприятий в Подмосковье – дело действительно сложное. Мы провели «Сырные выходные» в Ростове Великом и Ярославской области под патронажем местной администрации. Статус городских мероприятий, с одной стороны, выгоден региональным органам власти, поскольку привлекает туристов, а для нас, организаторов, является шансом проявить себя. Благодаря «народному» характеру ярмарки с обязательной культурной программой повышается имидж компании.

Ярмарки в Подмосковье – прекрасная традиция, которая требует обновления. «Перезапуск» образа ярмарок должен произойти в сознании покупателя и потребителя. Сейчас мы работаем над предложениями, которые в перспективе станут основой ребрендинга:

1. Построить сильный бренд, который будет ярким, запоминающимся и выполненным в едином визуальном исполнении.
2. Привлечь целевую аудиторию в качестве не только местных жителей, но и туристов.

3. Учесть потребности посетителей ярмарок. Местному жителю нужно быть уверенным в безопасности продукции, она должна быть свежей и качественной, отвечать критериям здорового питания. Приобретение того или иного товара должно происходить по выгодной цене. Для категории туристов необходимо создать предложение, отвечающее узнаваемости региона и его традиций, в том числе ассортимента продукции и её особенностей. «Гастротуризм» – новый продукт, ради которого люди готовы путешествовать.

4. Обновление позиционирования. Жизнеспособный бренд должен опираться на позиционирование выгоды, которую получают покупатели при взаимодействии с брендом. Участие в подмосковной ярмарке – предмет для гордости продавца и причина для радости покупателя.

5. Продвижение бренда. Чтобы обновлённый образ ярмарки прижился, необходимо позаботиться обо всех её участниках: привлечь посетителей, повысить лояльность аудитории к производителю и ярмарке в целом, поддержать здоровую конкуренцию и сделать бренд ярмарок узнаваемым по всему Подмосковью.

Помимо этого, для меня крайне важно, чтобы ярмарки и фестивали, которые мы проводим в Подмосковье и других регионах, стали «зелёными». Мусор, который остаётся после мероприятий, – огромная экологическая проблема в целом и для организатора в частности. Масштабы использования пластиковой посуды на фестивалях огромны. Ведь напитки и продукты питания, которые продаются на мероприятиях, почти все отпускаются именно в одноразовой пластиковой посуде. После употребления напитков и продуктов посуда отправляется в мусорный бак, образуя тысячи тонн пластика на свалках, где будет разлагаться сотни лет!

Подготовила Виктория Лукьянова

As you know, the working driver of success is a combination of colossal experience in a particular area with opportunities. The latter imply a certain type of an entrepreneur, his or her communication skills, creativity, mental flexibility. The conviction of success is especially appropriate when talking about fairs. You need to work, as they say, on the crest of a wave. After all, the fair is the intersection of cultural epochs, with a statement on inviolable authenticity and originality, it is an upgrade-collaboration, where all the sides of goods-money relations become participants of the process. And, most importantly, the fair is a unique platform where the seller meets his buyer face to face, and the buyer makes the most honest purchase of goods.

Today we are talking to the organizer of the fairs and the General Director of XXI Vek LLC Elnara Avakyan. And, if we can write facts about her great work experience, then without talking with her about the specifics of organizing fairs and gastronomic festivals, it will not work.

Fairs of the XXI-st century: ON THE CREST OF A WAVE

– Tell us, please, how fairs appeared and how they have changed over the past centuries?

– Fairs appeared in Ancient Rus, and their essence has remained unchanged even now. This is that original story where people bargained, where they come for the atmosphere, for conversation and performance. There will hardly be concerts in supermarkets, and a woman in a sundress and kokoshnik will sell honey or cheese. In addition, visualization of the product is important for any buyer, as well as the ability to feel it tactilely. All this, like several centuries ago, is now at fairs.

Today, when fundamental changes have taken place in the entire social and political system, when the whole world is in search of a way out of the economic crisis, fairs still remain a tool for integrating microbusiness. Minimal risks and no marketing costs allow start-ups, farmers, self-employed and artisans to present their goods and find new business partners, as well as conclude trade agreements, get new markets, get fresh ideas.

– As we have already said, the fair is a junction of several cultural epochs. On the one hand, you preserve its originality, on the other hand, adapt traditions according to the framework of today. Tell me, what is the fair today?

– As an organizer of fairs in the Moscow region, I increasingly turn my attention to fairs and festivals that take place in the West: La Tomatina, Gelato Festival – an ice cream festival in Florence, and many others.

Promotion of such events in the Moscow region is indeed a complex matter. We spent “Cheese weekend” in Rostov and in the Yaroslavl region under the patronage of the local administration. The city event status, on the one hand, is beneficial for regional authorities, as it attracts tourists, and for us, the organizers, it is a chance to express

ourselves. Thanks to the “folk” nature of the fair, with an obligatory cultural program, the image of the company is enhanced.

Fairs in the Moscow region are a wonderful tradition that needs to be updated. The “restart” of the fairs image should take place in the buyer and consumer minds. Now we are working on proposals that in the future will become the basis of rebranding:

1. To build a strong brand that will be bright, memorable and executed in a single visual design.

2. Attract the target audience – not only local residents, but also tourists.

3. Take into account the needs of the visitors. A local resident needs to be confident in the products safety. They must be fresh and of high quality, meet the criteria for a healthy diet. The purchase of a product should be at a bargain price. For the tourists, it is necessary to create an offer that meets the recognition of the region and its traditions, including the range of products and their features. Gastrotourism is a new product for which people are willing to travel.

4. Positioning update. A viable brand must be based on the positioning of the benefits that customers receive when interacting with the brand. Participation in the Moscow Region Fair is a source of pride for the seller and a reason for the joy of the buyer.

5. Brand promotion. In order for the updated image of the fair to “catch on”, it is necessary to take care of all its participants: attract visitors, increase the audience loyalty to the manufacturer and the fair as a whole, maintain healthy competition and make the brand of the fairs recognizable throughout the Moscow region.

In addition, it is extremely important for me that the fairs and festivals that we hold in the Moscow region and other regions become “green”. The garbage that remains after the events is a huge environmental problem in general and in particular for the organizer.



Elnara Avakyan has been organizing fairs for almost 20 years and not only in Moscow and the Moscow region. She is known in the Yaroslavl, Vladimir, Ivanovo and Leningrad regions. In 2020, XXI Vek company held a tour around the Golden Ring. This EVENT concept not only allowed farmers to make themselves known in new territories and introduce gastronomic festivals to indigenous citizens, but also to attract tourists to the cities.

The scale of plastic tableware use at festivals is enormous. After all, drinks and food sold at events are almost all sold in disposable plastic containers. After consuming drinks and food, the dishes go to the trash bin, forming thousands of tons of plastic in waste deposit, where it will take hundreds of years to decompose!

Authored
by Victoria Lukyanova



История предпринимательницы, основательницы и руководительницы «Швейной мастерской № 1» Евгении Кривошеевой – о том, как детское увлечение, хобби может стать делом жизни. А ещё это история о том, как то, чем ты занимаешься с интересом и любовью, может радовать огромное количество людей, а кому-то из них ещё и давать работу.

ШИТЬ – как ЖИТЬ

– Евгения, любое швейное изделие начинается с первого стежка. История вашего предприятия тоже наверняка с первого стежка началась? Когда вы впервые взяли в руки нитку с иголкой?..

– Можно так сказать, что шью я всю свою сознательную жизнь, с самого раннего детства. Во многом, наверное, потому, что мама моя тоже шила: 80-е годы были «временем дефицита», а одевать меня мама любила нарядно. И многие платья, которые я носила в детстве, были её произведениями. Это мамино увлечение передалось и мне. Я тоже стала шить одежду: сначала – куклам, а в старших классах – уже подругам. Но воспринимала я это исключительно как хобби и никогда не думала, что оно когда-то станет главной идеей моего бизнеса, делом жизни. После школы, когда пришло время получать высшее образование, я выбрала специальность, никак не связанную с портновским искусством. Сегодня у меня несколько высших образований – и всё «не про это»: экономика, маркетинг...

Но шить я продолжала. Ещё когда была студенткой, мне начали приходить заказы на пошив: сначала от подружек, которым я шила бесплатно, потом и от подружек моих подружек – уже за плату. Таким образом, я потихонечку начала своё хобби монетизировать, а впоследствии открыла ателье по пошиву одежды.

В какой-то момент, в 2005 году, мне пришёл заказ по интерьерному текстилю, и эта тема меня очень увлекла. Заказ казался достаточно сложным, объёмным, а я, наверное, немножко авантюристка: всё новое и неизведанное меня очень привлекает. Вот и в тот раз мне захотелось попробовать разобраться в необычной для себя специализации. Всё получилось удачно, и понемногу интерьерным текстилем я стала заниматься больше и больше. Со временем ателье по пошиву одежды я и вовсе закрыла и начала развивать именно это направление. Развиваю и продвигаю его я и сейчас.

– Какие, на ваш взгляд, качества нужны руководителю для успеха в таком бизнесе? Достаточно ли при решении вопросов управления производством знания швейной технологии?

– Для управления производством знать швейные технологии совсем не обязательно, для этого есть технолог. По моему мнению, руководитель производства должен быть, прежде всего, предпринимателем в душе и человеком, способным принимать решения и идти на определённые риски, и готов быть ответственным за это. В первую очередь – лидером, внушающим доверие. Он должен быть уверенным в себе и в других, потому что предприниматель – это не тот, кто всё делает своими руками. Предприниматель – тот, кто может правильно организовать других, выстроить работу с ними так, чтобы они выполняли его задумки. И совершенно, по сути, неважно, швейное это производство или какое-то иное.

– Не раз приходилось слышать мнение, что в мастерских, подобных вашей, существует своего рода «системная проблема»: что «швейное производство – это 24-часовой форт-мажор», то есть в процессе постоянно возникают какие-то проблемы, их просто невозможно предугадать. Согласны ли вы с этим?

– Такое мнение действительно бытует: говорят, что если это именно индивидуальный пошив, то в таком производстве нет и не может быть никакой системы. Потому что каждый заказ индивидуален, его невозможно просчитать, предугадать: разные ткани, разные подходы и т. д. Но я с этим в корне не согласна!

В нашей мастерской, несмотря на то, что мы шьём порядка 20-25 тыс. абсолютно индивидуальных изделий в год, система существует. Мы создали её несколько лет назад. Это планирование заказов. Мы эту систему автоматизировали, разработали программу на базе нескольких, уже существовавших программ, включая «1С», преобразовали её под своё швейное производство и сейчас эффективно

применяем. Эта программа просчитывает индивидуальные заказы и практически не ошибается в расчётах, в том числе и времени, нужном на выполнение того или иного заказа. Потому что, насколько бы индивидуальными ни были заказы, они состоят из типовых узлов. Если каждое изделие рассматривать как цепочку типовых узлов, всё можно спланировать, систематизировать, просчитать.

– И ещё одно широко распространённое мнение: много швейных цехов открывается по той причине, что те, кто собирается начать свой небольшой бизнес, но не хочет, «как все», открывать салон красоты, выбирают именно эту отрасль, считая, что она – один из наименее затратных видов производства с точки зрения его открытия. Согласны ли вы с такой позицией?

– Абсолютно не согласна! Швейное производство достаточно затратное. Впрочем, без затрат не получится открыть, наверное, любое производство. Помимо желания предпринимателя, необходимы ещё и расходы на аренду или покупку помещения, на приобретение оборудования, разработку и покупку технологий, разработку самого продукта – всё это подразумевает затраты. Что же касается конкретного оборудования, то, во-первых, сегодня оно достаточно дорогое, а во-вторых – его в сложившихся обстоятельствах не так уж и много на рынке.

И мне кажется, что сфера услуг гораздо проще для открытия, нежели производство. Но надо признать, что швейных производств сейчас действительно открывается довольно много. Только не потому, что сфера эта малозатратна, а потому что в ней – в сфере индивидуального пошива – очень мало крупных игроков, буквально единицы. В основном все швейные производства – от трёх до семи человек, компактные. Я бы даже сказала, это не производства, а скорее ателье. И чаще всего их открывают бывшие швеи, декораторы, дизайнеры, которые поработали какое-то время по найму и решили, что уже и сами готовы стать предпринимателями, выйти в самостоятельное плавание. Но, к сожалению, большинство из них так и остаётся на уровне ремесленничества: в таких мастерских не существует системы, в большинстве случаев не используется управленческая отчётность, а иногда даже и элементарный бухгалтерский учёт...

– На отсутствие хороших специалистов сегодня жалуются едва ли не в каждой производственной отрасли. Швейная не исключение. Как при необходимости вы решаете вопрос поиска или замены персонала?



– Да, действительно, на хороших специалистов дефицит, наверное, во всех отраслях. Но в «швейке» их просто очень мало. Основная причина в том, что, к сожалению, ещё в конце 90-х годов специализированные училища начали закрываться, и сегодня осталось очень мало колледжей, обучающих портных и швей. Эти профессии в какой-то период потеряли свою значимость, престижность. В итоге пустующую нишу заняли мигранты, а у них немножко другое отношение к качеству, вообще к этой специальности...

Специалистов сегодня действительно мало, но мы продолжаем их искать. Мы постоянно, вне зависимости от того, нужны ли нам срочно кадры, размещаем рекламу, объявления о поиске сотрудников, проводим собеседования с теми, кто на эти объявления откликается. И как только я вижу, что пришёл действительно специалист, я всегда найду для него место у себя на производстве. Потому что хорошие специалисты на дороге не валяются...

– Евгения, какой вы видите свою компанию лет через пять?

– В сегодняшней нестабильной ситуации очень тяжело планировать на столь длительный срок. Но если говорить о моих мечтах, то, конечно, через пять лет мне хотелось бы видеть стабильную компанию, работающую на рынке России. Потому что мы сегодня развитая компания с тремя швейными производствами и готовы нарастить активы до пяти производств, охватив страну от Калининграда до Дальнего Востока. Мы уже сейчас отлично работаем с такими регионами, как Санкт-Петербург и Ленинградская область, юг России, Крым. Безусловно, было бы неплохо выйти на международный рынок.

Я являюсь отраслевым спикером одной из ведущих международных выставок Heimtextil, проходящей во Франкфурте, и в этом году успешно провела ряд мероприятий в этом качестве.

Конечно, хотелось бы стабильности и улучшения качества во всех сферах жизни и отраслях промышленности страны. И мы готовы работать для этого!



**WHEN SOUL IS FED WITH
NEEDLE AND THREAD**

The story of Evgeniya Krivosheeva, entrepreneur, founder and head of Sewing Workshop № 1, describes of how a child's hobby can become a way of life. Besides, it is a story about the fact that what you do with love and interest may bring pleasure to a great number of people, and even give a job to some of them.

– Mrs. Krivosheeva, any sewing product begins with the first stitch. I suppose that the history of your enterprise is not an exemption? When did you first pick up a thread and a needle?

– I sew all my conscious life, since my early childhood. Probably mainly because my mother also sewed. The 80s were “the time of scarcity” and my mother liked to dress me pretty. And many of the dresses I wore as a child were her handiwork. This passion of my mother’s passed on to me: I also started tailoring clothes for my dolls, and in high school – for my friends. But I took it only as a hobby and never thought that it would one day become the main idea of my business. So, after school, when the time came for me to get a higher education, I chose a profession that had nothing to do with dressmaking. Today I have several higher education degrees, all “not about this”: economics, marketing...

But I kept on sewing. Even when I was a student, I started getting orders for tailoring: first from my friends, whom I sewed for free, and then from friends of my friends – for a fee. Thus, I slowly began to monetize my hobby, and later opened a tailoring shop.

At some point in 2005 I received an order for interior textiles, and I was really fascinated by it. This order seemed to me quite complicated and bulky, and I am, perhaps, a bit of an adventurer: everything new and unknown attracts me very much. This time, I wanted to try and get to grips with an unusual specialization. Everything turned out well, and little by little I started doing interior textiles, more and more. Eventually I closed my tailoring studio and started to develop this very field. I am still developing and promoting it now.

– What qualities do you think a manager needs in order to succeed in such a business? When it comes to production management, is knowledge of sewing technology enough?

– It is not necessary to know garment technology in order to manage production, there is a technologist for that. In my opinion, a production manager must first and foremost be an entrepreneur at heart and a person capable of making decisions and taking certain risks, and willing to be responsible for this. First and foremost, to be a leader who inspires confidence. You must be confident in yourself and others, because an entrepreneur is not someone who does everything with her or his own hands. An entrepreneur is someone who can organize others and work with them so that they carry out their ideas. And it doesn’t really matter

whether it’s a clothing business or some other kind of business.

– I have often heard the opinion that in workshops like yours, there is a kind of “system problem”: that “sewing production is a 24-hour force majeure”, that, is there are constantly problems in the process and they simply cannot be predicted. Do you agree with this?

– There is indeed such a widespread opinion: they say that if it is individual tailoring there is not and cannot be any system in such production for every order is individual and there is no way to calculate it, to predict: different fabrics, different approaches and so on. But I fundamentally disagree!

In our workshop, despite the fact that we sew around 20-25 thousand completely individual pieces a year, the system exists. We created it a few years ago. It is order planning. We automated this system, developed our own programme on the basis of several pre-existing programmes, including 1C, converted it to suit our sewing production and are now using it effectively. This programme calculates individual orders and is virtually error-free in its calculations, including the time required to complete a particular order. Because no matter how individual the orders are, they are made up of typical assemblies. If you consider each product as a chain of sub-assemblies, you can plan, systematize and calculate everything.

– And another widespread belief: a lot of sewing shops open because those who are going to start a small business, but do not want to open a beauty salon, like everyone else, opt for this industry, believing that it is one of the least expensive types of production in terms of opening it. Do you agree with this point of view?

– I absolutely disagree! Sewing production is quite costly. However, probably any production cannot be opened without costs. In addition to the entrepreneur’s desire, there are costs to rent or buy premises, to buy equipment, to develop and buy technology, to develop the product itself: all of this implies costs. As for the equipment in particular, it is nowadays, firstly, quite expensive, and secondly, there is not much of it on the market in the current circumstances.

And it seems to me that the area of services is much easier to open than manufacturing. However, it has to be admitted that there are indeed quite a lot of sewing factories opening today. This is not because this sphere is low-cost,

but because there are very few major players in it, literally just a handful. Basically all sewing factories are from three to seven people – they are compact. I would even say they are not factories, but rather ateliers. Furthermore, they are usually opened by former seamstresses, decorators and designers who have worked for some time in an enterprise and have decided that they are ready to become entrepreneurs themselves, to go out on their own. But, unfortunately, most of them remain at the level of craftsmanship: there is no system in such workshops, in most cases management accounts are not used, and sometimes even basic bookkeeping is omitted...

– The lack of good craftsmen is a complaint in almost every sector of industry today. The clothing industry is not an exception. How do you solve the problem of finding or replacing staff when necessary?

– Yes, indeed, it is true that there is probably a shortage of good professionals in all industries. But in the clothing industry, they are really scarce. The main reason is that, unfortunately, back at the end of the 90s specialized colleges began to close, and today there are very few colleges training tailors and seamstresses. These professions lost their importance and prestige at some point. As a result, the empty niche has been occupied by migrants, and they have a slightly different attitude to quality, to this profession in general...

There are really few professionals today, but we keep looking for them. Regardless of whether we need staff urgently – we place announcements, advertisements for staff, conduct interviews with those who respond to these positions. And as soon as I see that a professional comes, I always find a place for him or her in my company. Because good people don’t just walk up and down the road...

– Mrs. Krivosheeva, what do you see your company like in five years?

– In the current unstable situation, it is very difficult to plan for such a long term. But speaking of my dreams, I would like to see a stable company operating in the Russian market in five years’ time. After all, we are already a well-developed company with three textile production facilities and we are ready to increase our assets to five facilities, covering the country from Kaliningrad to the Far East. We already work very efficiently with regions such as St. Petersburg and the Leningrad region, the south of Russia and the Crimea. And, of course, it would be good to enter the international market. I am already an industry speaker at one of the leading international trade fairs, Heimtextil, held in Frankfurt, and this year I have successfully held a number of events.

Of course, I would like to see stability and quality improvement in all areas of life and industries in the country. And we are ready to work for it!

Каждый родитель хочет дать своему ребёнку только самое лучшее, и это вовсе не удивительно. А вот с чего начать развитие чада? Как не запутаться в выборе площадки для развития ребёнка?

«Вилена клуб» в городе Чехове – та самая площадка, где сходятся желания родителей и создателя клуба. Высококвалифицированные педагоги умеют мотивировать юных учеников и создавать непреодолимую тягу к получению новых знаний. В центре к каждому ребёнку применяется индивидуальный подход, поэтому подготовка к школе, развивающие занятия для малышей, занятия по английскому языку и др. становятся приятным досугом.

Основатель «Вилена клуба» Ольга Вилкова является постоянным гостем страниц RBG. Сегодня мы поговорили с ней о деле всей её жизни, которое стало прекрасным бизнес-проектом и воплощением мечты.

«Вилена клуб»:



ЗДЕСЬ СХОДЯТСЯ ЖЕЛАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

Одна из известных цитат Ольга Вилковой звучит как идеология, на которой строится работа «Вилена клуба»: «Я люблю дарить подарки гораздо больше, чем их получать, но ещё больше люблю видеть детей счастливыми и дарить им радость. Хотелось бы заметить, что их учат и воспитывают не столько занятия и учебники, сколько атмосфера, личность преподавателя, гармония и комфорт окружения».

«Долгое время моей мечтой было создание такого уголка счастья, каким клуб и получился! Для семьи самое главное – дети, а «Вилена» – это сохранение в названии бренда самого дорогого, что у меня есть! – рассказывает Ольга. – Вилкова Лена – моя дочь, моё продолжение, опора и поддержка во всех начинаниях, а клуб – место встречи друзей. Из этих слов и родилось название бренда. Нами был разработан фирменный стиль и запатентован товарный знак».

Так в Чехове и появился «Вилена клуб» – не совсем обычный магазин детской одежды, а также творческая мастерская, где ребят учили красиво одеваться, уверенно чувствовать себя перед камерой, устраивали бесплатные фотосессии, мастер-классы, квесты и другие мероприятия.

Сегодня «Вилена клуб» – это образовательная площадка, сочетающая в себе дополнительное образование, детский сад и место для разных мероприятий. Ольга Вилкова реализуют идею всестороннего развития каждого ребёнка на основе гармонии.

«Именно поэтому, кроме занятий по чтению, письму и счёту, мы организовываем музыкальный фитнес, творческие мастерские, которые включают не только занятия рисованием, но и валяние шерсти, куклотерапию, искусство создания батика и много других эксклюзивных прикладных курсов», – комментирует она.

Помимо этого, «Вилена клуб» на постоянной основе проводит благотворительные мероприятия с партнёрами: занятия в се-

мейном клубе «Цветик-семицветик»; акции «Твори добро»; видеопоздравления выпускников к 75-летию Победы; встречи с интересными людьми, такими как подводный фотограф и путешественник Михаил Коростылёв; шахматный турнир совместно с «Клубом знаний»; праздники для детей; бесплатные фотосессии с героями любимых сказок.

О роли развития детей в современной реальности рассказала Ольга Вилкова, генеральный директор «Вилена клуба»:

«Современная действительность, совершенно новые условия жизни требуют от нас и новых подходов к воспитанию детей.

Ребёнок не рождается злым или добрым, он вырастает таким, каким его делает общество: семья и окружение.

В «Вилена клубе» мы создаём обстановку, которая помогает ребёнку определить, что такое зло и добро, сочувствие и поддержка, как вести себя в той или иной ситуации. Мы воспитываем в детях ответственность за их жизнь, потому что жизнь ребёнка – не продолжение нашей. Он должен набираться опыта, а наши педагоги играют роль светофоров на этом пути.

Самая главная проблема для любого ребёнка, даже самого маленького, – проблема выбора. И мы с самого раннего возраста, когда дети приходят к нам на занятия «Я с мамой», учим их делать выбор.

В сказках, которые ребятам читают на занятиях актёрского мастерства, всегда стоит вопрос выбора: «Налево пойдёшь... Направо пойдёшь...» И ребёнок вместе с героем выбирает путь, близкий именно его сердцу.

Каждую неделю в клубе проводятся тематические недели, посвящённые исконно русским традициям, продуктам, праздникам. Для нас очень важно, чтобы дети воспитывались в нашем менталитете, в обстановке, свойственной нашему национальному характеру.

Для многих современных родителей ребёнок похож на инопланетянина. Психологи предупреждают нас об опасности «перебора» с влиянием на детей цифровых технологий. В «Вилена клубе» мы делаем акцент именно на духовности. При приёме новых воспитанников начинаем работу в первую очередь с родителями, выясняем их потребности, цели воспитания.

Мы практикуем совместные экскурсии в музеи, театры, открытые занятия и утренники, в процессе которых дети, родители и педагоги могут помочь друг другу раскрыться. Мы не боимся признаться, что не только учим и воспитываем, но и тоже постоянно учимся.

День двора, День отца, День матери, Новый год, Масленица, День Победы – эти праздники мы проводим совместно с родителями и для них. В студии мультипликации дети записывают мультфильмы или создают флешмобы. Мы разучиваем и разыгрываем спектакли. Недавно стали приглашать родителей на мастер-классы по живописи и вокалу.

Сегодня существует большое количество методик, овладев которыми любой сможет донести до ребёнка своё мастерство. Но стоит помнить, что ни одна, даже самая совершенная методика не заменит любовь и искренность. Если их нет, все наши усилия будут напрасны.

Наша проектная и исследовательская работа с детьми начинается уже с трёхлетнего возраста. Ведь если мы хотим, чтобы дети выросли умными и талантливыми, то надо научить их удивляться и радоваться явлениям жизни и природы. И чтобы научиться быть добрыми, нужно приблизиться к природе.

Нам доверено великое счастье: увлечь детей красотой и добротой всех тех, кто их окружает».

Подготовила Виктория Лукьянова

Every parent wants to give their child only the best, and that is not surprising. But where to start in the development of your child? How not to get confused in the choice of platforms for the development of the child?

Vilena Club in Chekhov – the platform where the desires of parents and the creator of the club come together. Highly skilled teachers know how to motivate young students and create an irresistible desire for new knowledge. Every child is treated individually in the club, and that is the reason why preparation for school, developmental classes for kids, English lessons and other activities become a pleasant way to spend your free time.

Olga Vilkova, the founder of Vilena Club, is a regular guest on RBG pages. Today we talked to her about the work of her life, which has become a wonderful business project and a dream come true.

Vilena Club:

DESIRES AND POSSIBILITIES CONVERGE HERE

One of Olga Vilkova's famous quotes sounds like an ideology on which the Vilena Club's work is based: "I like presenting gifts much more than receiving them, but I like seeing children happy and giving them joy even more. I would like to notice that they are taught and educated not so much by classes and textbooks, but by the atmosphere, the personality of the teacher, the harmony and comfort of the environment."

"For a long time my dream was to create a place of happiness, that's how my club turned out! The most important thing for a family is children, and Vilena is about keeping the most precious thing I have in the brand name!" says Olga. "Vilkova Lena is my daughter, my future, my support and encouragement in all my initiatives, and the club is a meeting place for friends. From these words the name of the brand was born. We developed a corporate identity and patented the trademark."

That's how the Vilena Club appeared in Chekhov – not an ordinary children's clothing store, but also a creative workshop. Here we teach kids how to dress nicely, feel confident in front of the camera, arrange free photo shoots, master classes, quests, and other events.

Today the Vilena Club is an educational platform that combines additional education, kindergarten and a place for various activities. Olga Vilkova implemented the idea of comprehensive development of each child on the basis of harmony.

"That's why, besides classes in reading, writing and counting, we organize musical fitness, creative workshops that include not only drawing classes, but also felting, doll therapy, batik art and many other exclusive applied courses," she comments.

In addition to that, Vilena Club constantly organizes charity activities with its partners: classes in the family club "Magic Seven-Petal Flower"; the action "Do Good Things"; video greetings of our graduates by the 75th anniversary of the Victory Day; meetings with interesting people, such as the underwater photographer and traveler

Mikhail Korostylev; a chess tournament together with "The Knowledge Club"; holidays for children; free photo shoots with characters from favorite fairy tales.

Olga Vilkova, CEO of the Vilena Club, spoke about the role of child development in today's reality:

"In modern reality, completely new living conditions require completely new approaches to raising children.

A child is not born bad or good, but he/she grows up the way the society makes him/her: the family and environment.

In Vilena Club we create an environment that helps children to understand what is good or bad, how to feel sympathy and how to act in different situations. We teach children to be responsible for their lives because a child's life is not an extension of ours. He has to gain experience, and our teachers play the role of traffic lights on this path.

The most important problem for any child, even the youngest one, is the problem of choice. And we, from a very early age, when children come to our 'Me and Mommy' classes, teach them how to make a choice.

In fairy tales that are being read to children at acting classes, there is always the issue of making a choice: 'You go left, you go right...' Together with the character, the child chooses the path that is closest to their heart.

Every week the club holds themed weeks devoted to old Russian traditions, products and holidays. It is very important for us that children are brought up in our mentality, in an environment peculiar to our national character.



For many modern parents, the child is like an alien. Psychologists warn us about the danger of 'overdoing' the influence of digital technology on children. In the Vilena Club we focus on spirituality. We start to work with parents when we admit new pupils, we find out their needs and the goals of their upbringing.

We practice joint excursions to museums and theaters, open classes and matinees during which children, parents, and teachers can help each other to discover each other. We are not afraid to admit that we do not only teach and educate, we are also constantly learning.

Yard Day, Father's Day, Mother's Day, New Year, Shrovetide, Victory Day: we organize these holidays together with parents and for them. At the animation studio children record cartoons or create flash mobs. We teach and perform plays. Recently we invited parents to master classes in painting and singing.

Today there are a large number of techniques, mastering which anyone can convey their skills to a child. But we should remember that no technique, even the most perfect, can not replace love and sincerity. If there is none of this, all our efforts will be in vain.

Our project and research work with children begins as early as 3 years of age. After all, if we want children to grow up smart and talented, we must teach them to wonder and enjoy the phenomena of life and nature. In order to learn to be kind, it is necessary to get closer to nature.

We are entrusted with a great blessing: to lead children into the beauty and goodness of all those who surround them."

Prepared by Victoria Lukyanova

Лёгкой промышленности, как и другим отраслям, сегодня особенно необходимы поддержка и внимание со стороны государства. Многим отечественным производителям не хватает кадров, сырья и инфраструктуры. Как решить эти животрепещущие вопросы и при этом сохранить бизнес? Какая поддержка необходима компаниям лёгкой промышленности для того, чтобы осуществить в стране качественное импортозамещение, о котором все говорят? О том, с какими проблемами сейчас сталкивается отрасль лёгкой промышленности, в частности одна из фабрик по пошиву деловой женской одежды, – подробнее в интервью с владелицей ООО «Швейная фабрика Булаевич» Ольгой Михайловой.

Ольга Михайлова, «Швейная фабрика Булаевич»:

«ОТРАСЛЬ НУЖНО ВОССТАНАВЛИВАТЬ С ОСНОВ»

– Ольга Юрьевна, несмотря на периодически возникающие в российской и мировой экономике трудности, ваше производство работает уже 20 лет. Скажите, с какими проблемами сталкиваются сегодня предприятия, работающие в сфере лёгкой промышленности? Как глобальные внешние процессы отражались на процессе развития компании?

– Основными проблемами для всех предприятий лёгкой промышленности являются нехватка квалифицированных кадров, отсутствие тканей (подкладочной, карманной, костюмной), швейной фурнитуры (это нитки, молнии, пуговицы и т. д.), швейного оборудования, запчастей к швейному оборудованию. Все материалы и комплектующие закупаются у перекупщиков в России из-за границы, а ввиду глобальных внешних процессов ситуация усугубилась, что сильно отразилось на развитии компаний.

– Расскажите о своей компании: какую продукцию вы производите, где расположено ваше производство, как оно оснащено, каков коллектив предприятия?

– Швейная фабрика Андрея Булаевича основана в 1999 году. Предприятие все эти годы динамично развивается. Начали с малого: с четырёх швей и двух швейных машин. Сегодня на фабрике работает 80 человек, среди них – швеи, закройщицы, гладильщицы, конструкторы, менеджеры по продажам. Используется более сотни швейных, гладильных установок, в том числе настольный комплекс и машины-полуавтоматы.

В настоящий момент фабрика выпускает около шести тысяч изделий в месяц. За годы работы был значительно расширен ассортимент, усложнились задачи. Отшиваем технологически сложные классические юбки и брюки.

Принципиальной позицией руководства фабрики все годы является

особое отношение к коллективу. Наиболее явно оно проявилось во время пандемии. Первоочередной задачей на предприятии считают выплату заработной платы. Во время пандемии для этого было сделано всё максимально возможное. Несмотря на то, что наша швейная фабрика не попала ни в один из списков предприятий, которые могли рассчитывать на государственную финансовую поддержку, мы нашли возможность продолжить работу. Поскольку реализовывать произведённый товар было невозможно из-за закрытых торговых центров и оптовых точек продаж, фабрику было решено перепрофилировать. Тем самым предприятие внесло большой вклад в борьбу с пандемией в самый ответственный момент. Мы выпускали медицинские халаты, бахилы и комбинезоны для работы в «красной» зоне ковидных госпиталей.

– Какие меры поддержки считаете необходимыми для развития отрасли и её предприятий?

– Инвестирование, субсидирование, получение грантов – всё это необходимо и может помочь в развитии отрасли.

– Сегодня многие производители вынуждены менять свои бизнес-процессы,

Благодаря преданности любимому делу и упорству Ольга Михайлова содействовала появлению новой специальности в аграрно-технологическом техникуме «Дубна», где недавно студентов начали обучать моделированию, конструированию и шитью одежды. Своей основной целью Ольга Юрьевна видит содействие желающим научиться нужной и востребованной на рынке труда профессии.



Владелица «Швейной фабрики Булаевич» Ольга Михайлова с дочерью Анной Митюшиной, исполнительным директором компании

закупать материалы или комплектующие у отечественных производителей или поставщиков из стран СНГ. Как на вашем бизнесе сказались такие перемены? Удаётся ли производить одежду достойного качества?

– К сожалению, отечественные производители сегодня не производят сырья для выпускаемой нами продукции – деловой одежды, как и поставщики из стран СНГ.

– Как уже было сказано выше, ваше производство за короткое время может перепрофилироваться, адаптироваться к новым условиям. Каким вы видите дальнейшее развитие отрасли лёгкой промышленности в России? Какие меры нужно принять, чтобы бизнес не «просел»?

– Нужно восстанавливать отрасль с основ: организовывать процессы обучения в профильных колледжах по специальности «ткачиха», «швея». Следует восстанавливать ткацкие фабрики по производству качественной ткани премиум-класса, а также производство швейного, гладильного и раскройного оборудования.

– Что вы можете посоветовать предпринимателям, работающим в сфере лёгкой промышленности?

– Терпения им и веры в светлое будущее! Также считаю, что не стоит умалчивать о проблемах, если они есть.

– Какие перспективы для своего бизнеса вы видите на ближайшие годы?

– Видим себя не только на внутреннем рынке нашей страны и Казахстана, но и на гораздо более широком!

Подготовила
Эльвина Аптреева

Support and attention of the state have a special importance for the light industry, as well as for other industries of the country nowadays. Many domestic producers lack staff, raw materials and infrastructure. How to overcome these pressing issues and to save the business? What support is required for light industry companies in order to implement the quality import substitution in the country, discussed all over the country? The problems faced by the light industry, namely one of the factories for sewing business clothes for women, are described in more detail in the interview with Olga Mikhailova, the owner of Bulaevich Sewing Factory.

**Olga Mikhailova,
Bulaevich Sewing Factory:**

"THE INDUSTRY NEEDS TO BE RESTORED RIGHT FROM THE BASICS"



Ольга Юрьевна
Михайлова

– *Mrs. Mikhailova, despite of occasional difficulties which arise in both Russian and world economy your production works for 20 years. Would you tell us about problems which enterprises of light industry face nowadays? How have global external processes been reflected in the development of the company?*

– The main problem for all enterprises of light industry is the lack of qualified personnel, lack of fabrics (lining, pocket, costume), sewing accessories (threads, zippers, buttons, etc.), sewing equipment, spare parts for sewing equipment. All materials and components are bought from resellers in Russia overseas, and due to global external processes the situation has aggravated, which has severely affected the development of the companies.

– *Tell us about your company: what products do you produce? Where is your production located? How is it equipped? What is your staff like?*

– Andrey Bulaevich Clothing Factory was founded in 1999. The company has been dynamically developing all these years. We started with just four tailors and two sewing machines. Today the factory employs 80 people, among them – tailors, closures, ironers, designers, sales managers. There are more than a hundred sewing and ironing machines, including a flooring complex and semi-automatic machines.

At the moment the factory produces about six thousand items per month. Over the years the range of products has significantly expanded and tasks have become more sophisticated. We sew technologically demanding classic skirts and pants.

The principal position of the factory management for all years is its special attitude

to the collective. It became most obvious during the pandemic. The priority issue at the company is the payment of wages. All possible efforts were made to ensure that during the pandemic. Despite the fact that our clothing factory was not included in any of the lists of companies that could count on state financial support, we have found a possibility to continue working. As it was impossible to sell the goods produced because of the closed shopping centers and wholesale outlets,

Through her devotion to the favorite business and her persistence, Olga Mikhailova promoted the creation of a new profession at the Dubna Agrarian and Technological College, where they have recently begun to teach students modeling, designing and sewing clothes. Olga Yurievna sees her main goal as assisting those who want to learn a necessary and in-demand profession on the labor market.

it was decided to repurpose the factory. In this way, the company made a great contribution to the fight against the pandemic at the most critical moment. We produced medical gowns, shoe covers, and overalls for work in the “red zone” of covid hospitals.

– *What support measures do you consider to be necessary for the development of the industry and its enterprises?*

– Investments, subsidies, grants – all of these are necessary and can help the development of the industry.

– *Today, many manufacturers are forced to change their business processes, buy materials or components from domestic producers or suppliers from CIS countries. How did such changes influence your business? Is it possible to produce clothes of decent quality?*

– Unfortunately, domestic producers today do not produce raw materials for the products we produce – business clothes, and neither do suppliers from the CIS countries.

– *As it was mentioned above, your production can be retooled and adapted to new conditions in a short time. How do you see the further development of the light industry in Russia? What measures need to be taken so that business does not “sink”?*

– We need to restore the industry from the basics: organize training processes in specialized colleges in the specialty – weaver, tailor. Restore weaving factories for the production of high-quality premium fabrics, as well as the production of sewing, ironing and cutting equipment.

– *What advice can you give to entrepreneurs working in the light industry?*

– Patience and faith in a better future! I also believe that one should not keep silent about the problems, if there are any.

– *What prospects do you see for your business in the coming years?*

– We see ourselves not only in the domestic market of Russia and Kazakhstan, but also on many wider!

Prepared by Elvina Aptreeva



Эксперты модного дома Olga Skazkina поделились с читателями RBG информацией о новинках бренда в осенне-зимнем сезоне 2022-2023 гг., а также рассказали о возможностях швейного производства в изготовлении корпоративных заказов по созданию имиджевого делового облика компании.

Стильные корпоративные заказы «под ключ»

– Начнём с модных тенденций сезона. Скажите, что сейчас принято носить офисным работникам?

– Осень-зима 2022-2023 гг. радуют нас разнообразием женственных силуэтов: особое место занимают приталенные модели удлиненных жакетов с расширенной линией плеча и жакетов в стиле Шанель. Что же касается брюк, то здесь каждая женщина вольна выбирать то, что ей нравится: высокая, средняя и даже низкая посадка – всё сейчас в тренде. Не стоит сомневаться и в выборе силуэтов: классические зауженные брюки, палаццо, брюки клёш от бедра или клёш «морская» будут прекрасным дополнением к модному жакету. Особенно приятно, что наконец-то на модные вершины врывается платье-футляр – вечная классика, прекрасно подчёркивающая фигуру! При этом платье-футляр может служить как базовой вещью в гардеробе, так и самостоятельной с акцентным решением.

– Почему бренд Olga Skazkina считает важным привносить стиль и изящество в повседневную одежду офисных работников?

– Нельзя отрицать, что стиль – визитная карточка любого человека. Не зря же в народе говорят: «По одежке встречают, по уму провожают!» В первую очередь это касается деловой сферы, но офисная одежда не обязательно должна быть серой и скучной, чтобы демонстрировать серьёзность отношения к работе. Она может быть изящной, женственной, дополненной аксессуарами, которые тонко подчёркивают характер человека, его предпочтения. Также одежда придаёт определённый настрой. Многие вспомнят, как сложно было настроиться на деловой лад в период пандемии, когда большинство работало удалённо в домашней одежде, но стоило надеть жакет (например, для онлайн-встречи), как вуаля... появлялось желание творить и работать в полную силу! Стоит помнить, что наше отражение в зеркале на 90% определяет то, насколько успешны и эффективны мы будем сегодня.

– Для каких сфер бизнеса и для людей каких профессий было бы интересно ваше предложение по изготовлению модных корпоративных заказов?

– Целевая аудитория бренда – все те, кто постоянно находится на людях и в гуще событий. Это могут быть юристы, банковские сотрудники, специалисты административного сектора, бухгалтеры, менеджеры среднего звена. Особенно актуально наше предложение по созданию корпоративной коллекции «под ключ» для медиахолдингов. Мы можем изготовить на заказ любые комплекты одежды, в том числе и для мероприятий.

– Какие элементы одежды вы готовы предложить клиенту при составлении корпоративной коллекции?

– Пожалуй, все, которые касаются базового делового гардероба: блузы, рубашки, брюки, жакеты, юбки, жилеты, платья. Резюмируя, можно сказать, что мы готовы собрать полную деловую капсулу, исключая обувь. Также способны изготовить и шейные платки с брендированной вышивкой. Кстати, по предпочтению клиента вышивку с логотипом компании можем нанести и на другие элементы одежды.

– Расскажите об алгоритме выполнения заказа. Из каких этапов состоит проект по изготовлению линии одежды для предприятия?

– Первый этап – выбор моделей, их количества и согласование сроков изготовления. Если клиент согласен с условиями договора и размещает на производстве заказ, то мы выставляем ему счёт на предоплату в размере 50% от стоимости общего заказа, затем приступаем к выполнению проекта. Далее наступает этап снятия мерок: сотрудники компании заказчика могут передать свои данные онлайн или же приехать к нам и снять их непосредственно на месте. Даже если клиент территориально находится далеко и визит на производство невозможен, мы гарантируем, что все модели будут точно сшиты по указанным меркам и с учётом необходимых корректировок. Наше



швейное предприятие всегда учитывает особенности фигуры каждого сотрудника, чтобы, вне зависимости от роста, форма на всех девушках была идентичной длины. Последний этап – сдача проекта с последующей его оплатой.

– Есть ли у бренда опыт работы с массовыми корпоративными заказами?

– У нас уже есть несколько корпоративных заказчиков: сеть клиник и администрация бизнес-центра класса А, для которых мы сшили форму. Бренд и сегодня продолжает начатое сотрудничество, изготавливая дополнительные комплекты одежды для новых сотрудников. Наши клиенты ценят то, что мы сохраняем стоимость единицы формы по первоначальному договору, даже если речь идёт об одном новом комплекте.

Беседовала Дарья Бакарина



СКИДКА 15% на всё, включая раздел скидки, по промокоду weekend.

Turnkey stylish corporate orders

The experts of Olga Skazkina fashion house shared the information on the brand's novelties for Fall-Winter season 2022-2023 with the RBG readers and spoke about the possibilities of the sewing manufacture to produce corporate orders for creating a business image of the company.



– Let's start with the fashion trends of the season, tell us: what is now customary for office workers to wear?

– The fall-winter 2022-2023 years please us with the variety of feminine silhouettes: a special place is taken by the fitted models of elongated jackets with an extended shoulder line, and jackets in the style of “Chanel”. As for the pants, here every woman is free to choose what she likes: high, medium and even low-rise are now in the trend. Do not hesitate to choose the silhouettes: classic skinny pants, palazzo, flared pants from the hip or the flared “sailor” – will be a perfect complement to a fashionable jacket. It's especially nice that finally the sheath dress, a timeless classic that perfectly highlights the figure, rises to the fashion's top! Sheath dress can be basic in your closet, but it can also serve as a separate piece with an accent solution.

– Why does the Olga Skazkina brand consider it important to add style and elegance to the everyday clothes of the office workers?

– It is impossible to deny that style is the “face” of every person. After all, there is a saying: “Good clothes open all doors!” And above all, this applies to the business field, but the office clothing should not necessarily be gray and boring, to demonstrate a serious attitude to work, it can be elegant, feminine, complemented by accessories that subtly emphasize the character of the person, his preferences. Also the clothes give a specific mood. Many people will remember how difficult it was to tune in to the business spirit during the pandemic, when most people worked distant in their home clothes, but once they put on a jacket (for example, for an online meeting), and “voilà”... there was a desire to create and work to the fullest! It is worth remembering that our reflection in the mirror determines by 90% how successful and effective we will be today.

– What areas of business and people of what professions would be interested in your proposal for the production of fashionable corporate orders?

– The target audience of the brand is all those who are constantly in public, attending various events. These can be lawyers, bank employees, administrative sector specialists, accountants, mid-level managers. Our offer to create a turnkey corporate collection for media holdings is especially relevant. We can produce any custom-made clothing sets, including those for events.

– What items of clothing are you ready to offer to the client when creating a corporate collection?

– Probably all that concerns a basic business closet: blouses, shirts, pants, jackets, skirts, dresses. In summary, we can say that we are ready to assemble a complete business capsule, excluding shoes. Also able to produce neck scarves with branded embroidery. By the way, we can put embroidery with the company logo on other items of clothing, according to the customer's preference.

– Which of your previously developed office models for retail and wholesale are included in the catalog for the corporate collection?



– The uniqueness of our collection is that absolutely all models presented on the site: www.skazkina.com can be used to create a corporate capsule. But we can modify the models according to the customer's requirements or develop them from scratch according to the Technical Assignment, but tailoring an order based on available patterns will save a businessman a lot of money.

– Tell us about the order execution algorithm: what are the stages of the project for production of a clothing line for the enterprise?

– First stage: selection of models, their quantity and coordination of manufacturing terms. If the customer agrees with the terms of the contract and places an order, we send him an advance payment of 50% of the total order, and then we proceed with the project. Then comes the stage of taking measurements: the customer's company employees can send us their measurements online or come to us and take them directly on the spot. Even if the client is geographically far away and a visit to the production site is impossible, we guarantee that all models will be exactly sewn according to the specified measurements and with necessary corrections. Our clothing company always takes into account peculiarities of each employee's figure, so that regardless of the height the uniform on all the girls was identical in length. The last stage is the delivery of the project and its subsequent payment.

– Does the brand have experience of working with large-scale corporate orders?

– We already have several corporate customers: a network of clinics and the administration of a class A business center, for whom we made the uniform. We continue to cooperate with this company, making additional sets of clothes for new employees. Our clients appreciate the fact that we keep the cost of a uniform unit under the original contract, even if it's just one new set.

Interviewed by Daria Bakarina

Бюро «ART-Design» Дизайн Интерьера в Наро-Фоминске: НЕПРЕВЗОЙДЁННОСТЬ В КАЖДОМ ИНТЕРЬЕРЕ

Бюро «ART-Design» Дизайн Интерьера в Наро-Фоминске предлагает широкий спектр услуг для обустройства интерьеров пространств. На его счету десятки ярких и стильных реализованных проектов. Бюро работает с самыми разными запросами и проектирует интерьеры различной сложности: квартиры, коттеджи и общественные помещения. Об одном нетиповом проекте, реализуемом в ЖК «Воскресенский», нам рассказала владелица и дизайнер бюро «ART-Design» Дизайн Интерьера в Наро-Фоминске Ольга Казакова-Меркулова.

– Ваше бюро работало над нетиповым проектом в ЖК «Воскресенский». Какие идеи вы решили воплотить в данном проекте?

– ЖК «Воскресенский» – «сердце» Наро-Фоминска, базовый концепт объекта – проектирование. Особенности застройки – квартал с топовым видом на реку, панорамные оконные полотна, первая линия от набережной, уровень класса А, электронная система «Закрытый двор». Пожелание заказчика ещё на стадии подбора объекта недвижимости – евродвушка с зонированием пространства и нетиповым назначением площадей.

Стиль – техно-минимализм (здесь наши с заказчиком мнения совпали), благодаря ему ничего лишнего, только функционал и отдых среди скоростного ритма городской среды.

Контраст – серый и белый. Материалы – металл и пластик. Аскетизм в текстиле. Но обивки! Их обнимающие текстуры позволили получить мягкие объёмы в лучах урбанистики.

LED-освещение – шинная система направлений линий подсветки для основного света.

Огромное значение уделено в проекте действующим фигурам:

- в гардеробной – сетчатая «невесомая» система хранения;
- в гостиной-кинотеатре – техно-пуф, диван системы «Клик-Кляк» с местом для хранения (компания «Орматек») и ТВ-зона;
- в спальне – приват-кровать (компания «Мелодия сна») с антивандальными покрытиями и Blackout светоотражающие рулонные шторы в оконных проёмах;
- в кухне – обеденной зоне – стол с 3D-эффектом, использование системы Tandem-boxing, встройка техники по эргономичной высоте конфигурации кухни;
- в ванной-прачечной, помимо прямого назначения «мокрой зоны», – просторное место для мест хранения, сушки, глажки.

Уютно скрыться в мегаполисе, набраться сил... Это полный релакс и расслабление в том месте, где учтены пожелания

заказчика. Объект позволяет не спеша выпить чашечку кофе, смотря на неторопливую реку.

К данному проекту мной были выполнены работы: цикл скетчей ручной подачи «Мосты» (акведуки) для смотровой и цикл гипсовых коллажей «Реки» для обеденной зоны.

В данный момент объект запущен в эксплуатацию.

– Можно несколько слов о вашем участии в конкурсе, состоявшемся в сентябре?

– Наше бюро получило приглашение участвовать в реализации проектов Международной премии текстильных дизайнеров и декораторов стран СНГ, предоставив две работы в современном и классическом стиле. Как раз одна из них – евродвушка в ЖК «Воскресенский». Реализация – на сегодняшний день, пожалуй, самая актуальная часть любого проекта. Добиться окончательного результата в рамках быстро меняющихся процессов рынка – большая удача. Старания и силы сохранить концепт «во что бы то ни стало» плюс затраченные ресурсы в 100% готовности наших проектов оправдались за счёт скорости принятия решений – здесь и сейчас. Рады, что сроки и поставленные задачи совпали.

– В связи с текущей нестабильной ситуацией в стране многие российские компании поменяли бизнес-процессы. Как сказывается нынешняя ситуация на вашем бизнесе? Какие изменения произошли в бюро? Появились ли новые партнёры?

– Мы чутко и внимательно относимся к инновациям, новым материалам, тенденциям, трендам. Стремимся применять новинки и обновлять инструменты, с которыми работаем. Повышение квалификации и уровня знаний – это база. Поэтому, встречая такой подход к развитию у поставщиков и компаний, стараемся долгосрочно взаимодействовать. Сейчас наша партнёрская программа обновилась, прежде всего, из-за умения слышать друг друга. Сманеврировавшие партнёры в предлагаемых изменчивых

условиях – большие профессионалы своего дела, в которых есть надёжность и, конечно же, любовь к строительной отрасли. В условиях 2020 года наша работа перестроилась на онлайн-формат; это стало удобным и для заказчиков, и для дизайнеров, активно применяется и по сей день.

– Сегодня особенно актуальна тема импортозамещения. Налажены ли взаимоотношения дизайнеров с российскими производителями?

– Ещё в 2015 году сотрудничество с отечественными производителями стало для нас актуальным в силу обновлённого производства и аналогов, которые стали предлагаться для комплектации и индивидуальных форм в проекты. Дизайнерские палитры, фактурный ряд, привлекательность смет позволили предлагать заказчику доступную реализацию наших спроектированных задумок. Было много интересных проектов, мы пополнили своё портфолио. А 2022 год перестроил нас. Освободившийся рынок заполнил ниши российскими производителями, которые квалифицированно и качественно предлагают свою продукцию, изъявляя желание построить производство под дизайн, под концепт. Мы приятно порадовались срокам, сметам, поставкам, что даёт повод для вдохновения.

– Какие ещё проекты привлекают ваше внимание? Над чем планируете работать в ближайшее время? Возможно, предстоит освоение каких-то новых для вас отраслей?

– Перешли на индивидуальную застройку, сотрудничаем с новыми, зарекомендовавшими себя отменным качеством застройщиками. Не буду раскрывать все карты, но объём на индивидуальное жильё, а значит, и новые архитектурные решения, нетиповые планировки (авторские, дизайнерские) – на это есть спрос! Также у нас сейчас идёт разработка программы регионального развития; концепты и проекты в городах-миллионниках, в многоэтажных комплексах. В общем, есть над чем поработать!

Подготовила Эльвина Антеева



Bureau ART-Design, Interior Design in Naro-Fominsk offers a wide range of services for arrangement of interior spaces. ART-Design has implemented dozens of colorful and stylish projects. The bureau works with a variety of requests and designs interiors of varying complexity (apartments, cottages and public spaces). Olga Kazakova-Merkulova, owner and designer of ART-Design bureau in Naro-Fominsk, told us about one atypical project in Voskresensky Residential Complex.

Bureau ART-Design, Interior Design in Naro-Fominsk – UNPARALLELED IN EVERY INTERIOR

– *Your bureau has worked on a non-typical project in the Voskresensky Residential Complex. What ideas did you decide to implement in this project?*

– Voskresensky Residential complex is the heart of Naro-Fominsk, and the basic concept of the object – design. The peculiarity of the development – the quarter with a view of the river, panoramic windows, the first line from the embankment, Class A level, electronic system “Closed Yard”. The client’s wish at the stage of selecting the property – Euro-two-room apartment, with zoning and atypical purpose of space.

Style: techno-minimalism (our views coincided with the customer’s), nothing unnecessary – only functionality and relaxation in the high-speed rhythm of the urban environment.

The contrast – gray and white. Materials – metal and plastic. Asceticism in textile.

LED lighting – track system of directions of the lines of lighting, for the main light.

Great importance is given to the following things in the project:

- in the dressing room – “weightless” storage system;
- in the living room-cinema – techno-pouffe, sofa “Click-Clack” system with a place for storage (company “Ormatec”) and the TV-zone;
- in the bedroom – a bed (company “Melody Sleep”) with vandal-proof coatings and “Blackout” reflective roller blinds in the window openings;
- in the kitchen-dining room is a table with a 3D effect, the use of “Tandem-boxing” system, built-in appliances, according to the ergonomic height of the kitchen configuration;
- in the bathroom, the laundry room is



a spacious space for storage, drying, and ironing.

This project takes into account all the wishes of the customer, this is a place where you can fully relax. Here you can leisurely drink a cup of coffee, looking at the leisurely river.

For this project I did a cycle of handmade sketches “Bridges” (aqueducts) for the observation room. And a cycle of plaster collages “Rivers” for the dining area.

At the moment the object is put into operation.

– *Tell us about your participation in the competition held in September?*

– Our bureau received an invitation to participate in the projects of the International Award and the CIS countries textile designers and decorators, providing two works in a modern and classical style. One of them is Euro-double in the Voskresensky Residential Complex. Implementation, today, is the most urgent part of any project. To achieve the final result within the rapidly changing processes of the market is a great success. Efforts and forces to maintain the concept of “by all means” plus the resources spent, in 100% readiness of our projects justified by the speed of decision-making – here and now. We are glad that the deadline and the set tasks coincided.

– *Due to the current unstable situation in the country, many Russian companies have changed their business processes. How does the current situation affect your business? What changes have occurred in the office? Have any new partners appeared?*

– We are attentive to innovations, new materials, trends and tendencies. We strive to use innovations and update the tools with which we work. Raising the level of skills and knowledge is the base. That is why we try to cooperate with suppliers and companies for a long term, when we meet this development approach. Now our partner program has been renewed. The partners, in the proposed changeable conditions, are great professionals in their business, in which there is reliability, and, of course, the love for the construction industry. In 2020, our work was converted to an online format, it became convenient for both customers and designers, and we actively apply the online format to this day.

– *The topic of import substitution is particularly relevant today. Do designers have established relations with Russian manufacturers?*

– Back in 2015, cooperation with domestic manufacturers became relevant for us due to the updated production and analogues that began to be offered for bundling and individual forms in projects. Design palettes, texture range, attractiveness of estimates allowed us to offer the customer an affordable implementation of our designed ideas. There were a lot of interesting projects we added to our portfolio. And the year 2022 made a lot of adjustments. The liberated market filled the niches with Russian manufacturers who offer their products in a qualified and high quality manner, expressing a desire to build production under the design, under the concept. We were pleasantly surprised with the deadlines, estimates, deliveries, which gives reason to be inspired.

– *What other projects catch your attention? What are you planning to work on in the near future? Maybe there are some new sectors for you to explore?*

– We are moving over to individual housing, cooperating with new builders who have proven themselves to be of excellent quality. I won’t tell you everything, but there is a demand for individual housing, which means new architectural solutions and non-standard designs. We are also working on a program of regional development, concepts and projects in cities with millions of people, in high-rise complexes. In general, there is something to work on!

Prepared by Elvina Aptreeva





СЕТЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ «ДАЛИ»: КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ И ВЛОЖЕНИЙ!

«Каждая женщина наделена красотой от природы, – считает владелица сети салонов красоты «Дали» Шахана Магаррамова. – Но чтобы стать королевой, необходимо за собой ухаживать. Однако не каждая представительница прекрасного пола может себе это позволить».

Убеждения Шаханы Магаррамовой далеко не беспочвенны. С давних времён женщины уделяли особое внимание уходу за волосами, а состояние волос связывали с разными приметами. В наши дни ситуация кардинально не изменилась: по состоянию волос оценивается физическое здоровье, а лабораторные исследования позволяют узнать о количестве микро- и макроэлементов в организме обладателя.

Шахана Магаррамова однажды поставила перед собой важную цель – открыть салон красоты, ценовой сегмент которого позволил бы женщинам с разным уровнем достатка становиться его постоянными клиентками. Для Шаханы обслуживание на высшем уровне по приемлемым ценам – идеологический принцип, который лёг в основу всех бизнес-процессов.

«В стенах «Дали» каждая представительница прекрасного пола должна чувствовать себя королевой. И мы дарим своим клиентам это ощущение не только во время косметических процедур, но и после посещения салона», – прокомментировала Шахана конкурентные преимущества сети «Дали» в одном из прошлых интервью.

Вложив свои сбережения и сделав ремонт в одном из помещений, она открыла в Мытищах первый салон красоты «Дали». О Шахана Магаррамовой узнали на территории всего округа не только потому, что услуги салона были доступными, а качество обслуживания – высоким. Она стала

проводить благотворительные мероприятия, безвозмездно оказывая услуги людям пожилого возраста, детям-сиротам и малоимущим семьям. Сама она объясняет эти благотворительные акции особой любовью к своей работе и простой человеческой добротой.

«Когда к нам приходят бабушки и получают современные стрижки, их глаза светятся от счастья и благодарности. Дети, оставшиеся без попечения родителей, также ждут встречи с нами. Они окунаются в атмосферу праздника и волшебства, начинают чувствовать себя уверенными и красивыми. Я только рада проводить подобные мероприятия, в том числе как предприниматель. Я могу себе позволить что-то дарить, не надеясь на выгоду. Не этому ли нас учат с раннего детства: помогать тому, кто в этом нуждается? А красивыми хотят быть все, независимо от уровня дохода и социального статуса», – делится Шахана.

Со временем она открыла ещё два салона красоты в Мытищах и стала обладательницей сети салонов красоты. Расширился и перечень услуг: помимо парикмахерских, в прейскурант вошли ногтевые услуги и аренда рабочих мест для мастеров.

Особое внимание в «Дали» уделяется мастерам. Шахана сама контролирует набор персонала, тестирует и обучает. Текучки кадров в «Дали» нет. Нашему изданию стало интересно, почему мастера, получающие меньший гонорар за каждую стрижку, не стремятся перейти на другое место работы, где цена за услугу выше. Мы задали вопрос Шахане и получили её комментарий:

«В этом нет ничего удивительного! Допустим, есть два салона красоты по соседству. В одном стригут за 1000 рублей, а в другом – за 3000 рублей и выше. Могу гарантировать, что мои мастера сделают эту процедуру ничуть не хуже, чем мастера в салоне, где услуги стоят в три раза больше. А то и лучше! Клиент, сравнив качество услуг, не вернётся в салон, где ему придётся платить больше. Соответственно, и клиентская база у нас гораздо больше, и проходимость. Наши мастера получают стабильную зарплату, а многие стали работать под запись».

Сеть салонов красоты «Дали» продолжает развиваться, привлекать в свои стены не только клиентов, но и работников.

«Сейчас мы активно развиваем франшизу. За минувшие полгода я работала над тем, чтобы поделиться с людьми своими знаниями по ведению успешного бизнеса. Чтобы в каждом городе люди могли себе позволить получать качественные услуги по доступным ценам. Помимо этого, мы открыли ещё больше вакансий, таким образом, дали людям больше рабочих мест на территории г. о. Мытищи со стабильной зарплатой», – рассказала основательница «Дали» Шахана Магаррамова.

Подготовила Виктория Лукьянова

“Every woman is naturally endowed with beauty,” says Shahana Magarramova, owner of the Dali chain of beauty salons. “Still to become a queen, she needs to take care of herself. However, not every beauty can afford it.”

THE DALI CHAIN OF BEAUTY SALONS: BEAUTY DEMANDS NO SACRIFICE, NO INVESTMENTS!



Shahana Magarramova's beliefs are not groundless. Since ancient times women paid special attention to hair care and there were different omens associated with hair condition. Things have not changed fundamentally in our days: the physical health is judged by the condition of hair, and laboratory tests allow us to know the amount of micro- and macroelements in the body of the owner.

Once Shahana Magarramova set an important goal – to open a beauty salon, the price segment of which would allow women with different level of income to become its regular customers. Top-level service at affordable pricing is an ideological principle for Shahana, and it forms the basis of all business processes.

“Every woman should feel like a queen once she enters Dali. We give our clients this feeling not only during cosmetic procedures, but also when they leave the salon,” noted Shahana in a previous interview about the competitive advantages of the Dali chain.

Having invested her savings and renovated one of the premises, she opened the first Dali beauty salon in Mytishchi. Shahana Magarramova became known in the whole district not only because the salon services were affordable and the quality of service was high. She started to organize charity events, providing services free of charge to the elderly, orphaned children and low-income families. She herself explains these charitable actions by her special love for her work and simple human kindness.

“When old ladies come to us and get modern haircuts, their eyes brighten with happiness and gratitude. We also welcome children left without parental care to visit us. They plunge into the atmosphere of holiday and magic, begin to feel confident and attractive. As an entrepreneur, I'm happy to hold such events. I can afford to give something free of hopes of making a profit. Isn't that what we are taught since childhood:



to help those in need? Everyone wants to be beautiful, regardless of income and social status”, says Shakhana.

Over time, she opened two more beauty salons in Mytishchi and became the owner of a chain of beauty salons. The list of services also expanded: in addition to hairdressing, the price list included nail services and workplace rent for masters.

Special attention in Dali is given to masters. Shahana herself controls the recruitment of personnel, tests and trains them. There is no staff turnover at Dali. Our edition was curious as to why masters, who receive a lower fee for each haircut, do not try to move to another place of work, where the price for the service is higher. We asked Shahana and got her comment:

“There's no surprise in that! Let's say there are two beauty salons in the neighborhood. One of them offers haircuts for 1000 rubles, and the other for 3000 or more. I can guarantee that my masters will do the procedure no worse than the masters in the salon where the services cost three times as much. Or even better! The client by comparing the quality of services will not return to the salon where they have to pay more. Accordingly, the client base and our salon is much larger. Our masters receive a stable wage, and many have begun to work by appointment.”

The Dali chain of beauty salons continues to expand, attracting not only customers but also employees.

“Now we're actively developing the franchise. In the past six months, I've been working to share my knowledge of running a successful business with people. So that people in every city would be able to enjoy quality services at affordable prices. Apart from that, we have opened even more job positions. Thus, we provide people with more jobs with stable wages in Mytishchi”, told us founder of Dali – Shahana Magarramova.

Prepared by Victoria Lukyanova



Оксана Мальнева, CAMPAN':

«Хлеб – как дорогое вино: при правильном подходе и подаче раскрывается удивительным миром вкуса и аромата»

«Качественная домашняя выпечка наполняет дом теплом, уютом и дарит отличное настроение. Больше всего я люблю утро: время, когда на производстве выпекается первая партия хлеба и выпечки. Процесс завораживающий и удивительный, а ароматы кружат голову. Хлеб – как дорогое вино: при правильном подходе и подаче он раскрывается удивительным миром вкуса и аромата», – так начала разговор с нами Оксана Мальнева, основатель бренда CAMPAN'.

– Как всё начиналось, Оксана?

– В 2004 году я поступила в МГСУ на специальность инженера ПГС. Со второго курса работала инженером-проектировщиком. Мне нравилось всё: от идеи проекта до его реализации. Для меня инженер – «человек, который может всё». Общительная и активная, я была в своей среде.

Но женщина реализовывается не только в карьере. Замужество и декретный отпуск стали для меня новым этапом, который и послужил отправной точкой в постижении ремесла хлебопечения. Сначала появилось увлечение кондитерской выпечкой, но, когда я попробовала печь ремесленный хлеб, оно отошло на второй план.

Дети подросли, и моей энергии нужен был выход. Я встала перед сложным выбором: возвращаться в профессию или изучить что-то новое и неизвестное? И в силу моего характера «новое и неизвестное» взяло верх. Идея создания семейного бизнеса в виде ремесленной пекарни с вкусным названием CAMPAN' возникла с подачи супруга. Она задумывалась как место, где постоянных гостей знают по имени, помнят, какую выпечку и хлеб они любят. Такая «маленькая Франция у дома». Идея сразу захватила меня с головой!

Для меня же хлебопечение – хобби, переросшее в значимую идею и ставшее частью моей жизни. Это творчество, вдохновение, душа и тепло. Поэтому мне важно было изучить все процессы хлебопечения от корки до корки.

И прежде чем открыть пекарню, я стала пекарем, пройдя обучение у одного из лучших мастеров Украины. По возвращении в Москву пошла работать в одну из лучших ремесленных пекарен. Сначала была стажёром, работая 6 дней в неделю по 12 часов на энтузиазме и с горящими глазами. Через месяц меня взяли в штат. Когда идея зажигает, когда получаешь нужные знания, энергия просто зашкаливает, давая силы творить и созидать. Было сильное желание постичь всё, впитать каждую крупинку ценной информации, которую не даст ни один мастер-класс.

Пекарь должен быть думающим, потому что в ремесленном хлебе важно всё – и всё зависит от всего. А вы просто обязаны выдать клиенту качество. Важным моментом является способность донести до потребителя ценность продукта.

Через какое-то время, в начале пандемии, меня пригласили поучаствовать в ещё одном очень масштабном зарождавшемся проекте по выпечке ремесленного хлеба. Это был колоссальный опыт работы в изменившемся мире! Параллельно я проходила мастер-классы, занималась самообразованием.

– С какими проблемами пришлось столкнуться на старте проекта?

– После обретения навыков и знаний в хлебопечении я решила на реализацию своего проекта. Разработку, оформление и техническую часть взял на себя супруг, а я занялась проработкой ассортимента, заказом и закупкой оборудования и пр.

За подготовительный период бизнес-план приобрёл немного другие очертания и трансформировался в проект по созданию небольшого производственного цеха, выпекающего ремесленный хлеб на закваске и круассаны.

– Достаточно ли внимание вы уделяете партнёрам?

– В июне 2021 года мы сделали первую поставку своей продукции в кофейню города Мытищи. За первый год мы заслужили отличную репутацию, у нас появились надёжные партнёры по Подмосковию. Мы имеем стабильную обратную связь с заказчиками и учитываем их пожелания. Иногда возникают совместно придуманные позиции в ассортименте.

– Расскажите об особенностях вашего ассортимента.

– Хлеб на закваске – целая наука. Он требует внимания, понимания и контроля на всех этапах создания. Выведение закваски и выпечка хлеба с её использованием – процесс удивительный, сложный и труднодостижимый. Из муки и воды на

5-6 день мы получаем живой организм со своим жизненным циклом, характером и капризами.

Мы выпекаем хлеб и круассаны для кофеен и ресторанов. Наша концепция – не количество наименований, а качество продукции. Мы убеждены: хлеб – самостоятельный продукт с гармоничным вкусом и правильным и полезным составом, а круассан, наряду с кондитерскими изделиями, может быть изящным и эстетичным. Мы стремимся развивать хлебную культуру и знакомить людей с лучшими традициями хлебопечения, а также развеиваем мифы о вреде хлеба. Мы сконцентрировали внимание на пользе, вкусе и качестве. Применили все знания и технологии, чтоб у кофеен в других городах, куда невозможна утренняя доставка от нас, была возможность предложить ремесленные круассаны. Мы поставляем все шесть видов миндальных круассанов в замороженном виде. На месте их отпекают самостоятельно, украшают на свой вкус и, регулируя количество выдаваемой на витрину продукции, минимизируют издержки. При этом, не занимаясь производством, имеют продукцию высокого качества.

– Каковы ваши планы?

– Время не стоит на месте, жизнь заставляет держать руку на пульсе. Потребности рынка меняются очень быстро, а мне интересно генерировать, создавать, искать пути решения задач.

Я долго была в центре процесса ежедневной выпечки. Подъёмы в четыре утра, замесы теста и прочие пекарские манипуляции стали неотъемлемой частью моей жизни. Но всё сложнее стало объединять и цех, и общественную деятельность. Сейчас я медленно, но верно возвращаюсь к своей первой профессии, о которой параллельно думала все эти годы. Хлебную историю в планах преобразовать в тот самый проект «маленькой Франции у дома».

Под брендом CAMPAN' есть идеи по созданию не только хлебного проекта. Но пока эти планы требуют проработки и времени.

Подготовил Сергей Миронов

– **How did it all begin, Oksana?**

– In 2004, I went to MGSU to study industrial and civil engineering. Since my second year, I have been working as a project engineer. I enjoyed everything, from an idea of a project to its implementation. For me an engineer is a “person who can do everything”. Sociable and active, I was in tune with my surroundings.

Yet a woman is fulfilled not only in her career. Marriage and maternity leave marked a new milestone in my life, which inspired me to take up the bakery trade. At first, I was fascinated by pastry baking, but when I tried baking handicraft bread, it has faded into the background.

My children had grown up and my energy needed to be released. I faced a hard choice – to return to the profession or to learn something new and unknown. Because of my nature, the “new and unknown” took over. The idea of setting up a family business as an artisan bakery with the tasty name of “CAMPAN” came about at my husband’s suggestion. It was conceived as a place where regular guests are known by name and their favourite baked goods and breads are remembered. A kind of “little France at home”. The idea immediately took hold of me!

For me, baking is a hobby that has developed into a meaningful idea and become part of my life. It is about creativity, inspiration, cordiality and warmth. That is why it was important for me to learn all the processes of baking thoroughly – from cover to cover.

And before I opened the bakery, I became a baker, being trained by one of the best masters in Ukraine. On my return to Moscow, I went to work in one of the best artisan bakeries. At first I was a trainee, I worked 6 days a week for 12 hours: I was enthusiastic and eager to work. After a month, I was taken up to join the staff. When an idea drives you, when you get the right knowledge, the energy just goes through the roof, giving you the strength to create and build. There was a strong desire to learn everything, to absorb every bit of valuable information that no master class could ever provide.

The baker must be a thinker, since in artisan bread everything is essential and everything depends on everything. You just must impress the customer with the quality. It takes both ingenuity and knowledge. Another important point is the ability to convey the value of your product to the customer.

Sometime later, at the beginning of the pandemic, I was invited to take part in another large-scale emerging artisan bread-baking project. It was a tremendous experience working in a changing world! At the same time, I took master classes and engaged in self-education.



Oksana Malneva, CAMPAN:

“Bread is like precious wine: when properly approached and served, it reveals an amazing world of flavour and aroma”

“Quality home baking fills a house with warmth, coziness and gives a great atmosphere. I love mornings the most: the time when the first batch of bread and pastries is baked at the production. The process is mesmerizing, and the aroma infatuates me. Bread is like precious wine: when properly approached and served, it reveals an amazing world of flavour and aroma,” this is how Oksana Malneva, the founder of the CAMPAN’ brand, opened the conversation with us.

– **What challenges did you face at the start of the project?**

– After gaining skills and knowledge in bread making, I decided to implement my own project. My husband took care of the development, design and technical part, while I worked on the assortment, ordering and purchasing equipment, etc.

During the preparation period, the business plan took a slightly different outline and was transformed into a project to set up a small production facility baking artisan bread based on sourdough and croissants.

– **Do you pay sufficient attention to your partners?**

– In June 2021 we made our first delivery of our products to Mytishchi coffee houses. In the first year, we have earned an excellent reputation, and we have developed reliable partnerships in the Moscow suburbs. We have stable feedback from our customers and consider their wishes. Sometimes we come up with jointly invented items in the assortment.

– **Tell us about the special features of your product range.**

– Sourdough bread a whole science. It requires attention, understanding and control at all stages of the process. Making sourdough and baking bread with it is an amazing, tricky and complicated process. We get a living organism with its own life cycle, character and whims on day 5-6 that comes naturally of flour and water.

We bake bread and croissants for coffee shops and restaurants. Our focus is not on the quantity but on the quality of products. We are convinced that bread is a genuine product in itself, with a harmonious taste and healthy content, while croissants, along with pastry products, should be refined and aesthetically appealing. We aim to develop bread culture and make people aware of the best baking traditions and dispel the myths about the harm of bread. We focus on its benefits, taste and quality. We have applied all the know-how and technology so that coffee shops in other towns, which cannot be supplied by us in the morning, can offer artisan croissants. We deliver all six types of almond croissants frozen. They are baked on site, decorated there. By regulating the amount of freshly baked products on showcases, it is possible to minimize costs and have high quality products without engaging in full-cycle production.

– **What are your plans?**

– Time does not stand still, life demands that you stay on top of things. The needs of the market change very quickly, and I am interested in generating, creating, looking for ways to meet the challenges.

I have long been at the centre of the daily baking process. The 4 am wake-ups, dough kneading and other baking manipulations have become an integral part of my life. However, it has become increasingly difficult to combine both workshop and social activities. Now I am slowly but surely returning to my first profession, which I have been thinking about all these years as well. There are plans to transform the bread story into that “little France at home” project.

There are ideas for more than just a bread project under the CAMPAN’ brand. Nevertheless, now these plans need much time and elaboration.

Prepared by Sergei Mironov

Светлана ПИВОВАРОВА:

«ШТАТНЫЙ БУХГАЛТЕР – ЭТО НЕЭФФЕКТИВНО»

Компания «Бизнес-аналитика» предоставляет своим клиентам бухгалтерские услуги, бухгалтерское сопровождение, а также всё, что касается цифрового сопровождения бизнеса. Но её основатель и генеральный директор Светлана Пивоварова активно занимается не только коммерческой, но и общественной, просветительской деятельностью. В торгово-промышленной палате она возглавляет комитет по бухгалтерскому аутсорсингу, вместе с другими экспертами помогает представителям бизнеса в столь непростые времена справляться и со сложностями налоговой системы, и с другими вопросами. На различных встречах, бизнес-завтраках, вебинарах, конференциях она рассказывает, как правильно вести бизнес, каких ошибок стоит избегать. С одной такой ошибки мы и начнём разговор...



РЕАЛИЗМ КАК ЖАНР УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ

– Светлана Владимировна, иногда от собственников какого-либо бизнеса можно услышать: «Я ничего не понимаю в бухгалтерии, в налогах, меня это не волнует и не должно волновать...»

– Я с такой позицией крайне не согласна. Согласиться могу лишь с тем, что каждый должен заниматься своим делом: бухгалтерская компания – вести бухгалтерский учёт, юридическая компания – юридическое сопровождение... А бизнесмен должен развивать свою компанию, масштабировать её, зарабатывать для неё деньги.

Каждый собственник, предприниматель обязан понимать и представлять, что такое его налоги. Вне зависимости от того, малый это бизнес или огромная компания. Он должен иметь представление о том, что он делает, сколько зарабатывает сегодня и к чему его действия приведут

завтра, что будет делать его компания через пять, десять лет и т. д.

За последние два года стало очень много запросов на функцию «управленческая отчётность», и я очень много думала над тем, как людям в этом отношении помочь. Я ведь не только бухгалтер, но и управленец, а в прошлом – ещё и финансовый директор. Понимая, что это совершенно разные направления, я решила вопрос, как их объединить воедино. В итоге мне пришла в голову мысль запустить услугу «финансовый директор». И я не ошиблась, чему очень рада.

Управленческая отчётность – это реальная картина бизнеса. Картина, которая даёт собственнику полное видение того, что происходит: сколько у него средств заёмных и сколько собственных, сколько средств «в кармане» и сколько на складе. Всё раскладывается по полочкам, все моменты бизнеса. В работе с бухгалтерской и налоговой отчётностью мы применяем

различные законные методы: оптимизацию и т. д. Мы платим налоги, считаем их. А в управленческом отчёте всё совершенно по-другому: все налоговые обязательства, все доходы, все расходные статьи...

Управленческая отчётность предполагает несколько этапов. Вначале финансовый директор подготавливает отчёт по движению денежных средств: что запланировано и что получается по факту, каков процент отклонения после истечения расчётного месяца. Следующий отчёт – управленческий баланс, где мы видим поэтапно все статьи доходов и расходов, видим прибыль валовую, чистую, видим рентабельность. И отчёты о прибылях и убытках, соответственно. В результате мы понимаем, находится ли организация в плюсе либо она работает в минус. То есть учитываются все денежные потоки, всё, что остаётся после оплаты налогов, выдачи заработной платы и выплаты дивидендов собственникам.

Если организация торговая, в управленческой отчётности очень хорошо виден весь капитал, резервы, то есть дебиторско-кредиторская задолженность, товары на складе, товары, отгруженные на маркетплейсы, и т. д.

Все эти отчёты показывают абсолютно реальную картину бизнеса. Без каких-либо пропусков или мечтаний. Ведь некоторые собственники только думают, что они зарабатывают много, а по факту их бизнес держится лишь за счёт полученных со своих покупателей авансов и за счёт набранных кредитов, то есть заёмных средств. В итоге они попадают в финансовый разрыв после того, как не смогли выполнить и отработать полученный аванс. Ведь авансы прибылью компании не являются.

Очень важно понимать, что управленческая отчётность и финансовый директор не могут работать в отрыве от главного бухгалтера. Управленческая отчётность строится на базе налоговой и бухгалтерской отчётности, но к ней добавляются все финансовые инструменты, которые только возможны и применимы в бизнесе. Так и получается общая реальная картина бизнеса.

ОПТИМИЗАЦИЯ – ДЕЛО ХОРОШЕЕ. И ЗАКОННОЕ!

– Бухгалтер, как считается, нужен для достижения двух главных целей: первая – отчитаться перед налоговой, чтобы не было никаких проблем; вторая – так построить работу, чтобы она была экономически выгодной для предприятия. Вы работаете во всех этих и других направлениях. Какое из них пользуется наибольшим спросом у ваших клиентов?

– Да, конечно, мы работаем во всех возможных направлениях, которые есть у предприятий, то есть наша компания гарантирует профессиональный и бухгалтерский, и управленческий учёт. Плюс к этому мы всегда говорим клиенту о том, где и что он делает неправильно: где применяет неправильную систему налогообложения, где может нажить себе проблемы с налоговой инспекцией или с какими-то другими структурами. То есть если мы видим, что такие проблемы могут возникнуть, никогда не промолчим.

Мы всегда экономим деньги клиента на налогах. Если это, конечно, возможно и для этого есть основания. Мы всегда запросим документы у поставщика клиента. Ведь иногда налог бывает большим просто потому, что документы от поставщиков не были получены в срок. Соответственно, висит дебиторская задолженность. Казалось бы, все говорят про налоговую оптимизацию, про то, что нужно платить меньше налогов. Но как это

возможно? А глобальная оптимизация начинается вот с таких элементарных вещей.

Налоговую нагрузку нужно планировать, нужно рассчитывать её заранее. Финансовое планирование, налоговое планирование – это залог успешного бизнеса и долгосрочно развивающейся компании.

– То есть оптимизация – это не всегда нарушение закона?

– Это всегда не нарушение закона. Других каких-то моментов я не знаю и знать не хочу. Это всегда только то, что есть в Налоговом кодексе. Оптимизация – просто красивое слово, на самом деле всё это элементарная финансовая грамотность собственника бизнеса и его сотрудников – тех, кто имеет право на перечисление денежных средств. С чего начинаются неприятности? С той самой злополучной корпоративной карты, которой многие сначала расплачиваются, а потом удивляются, почему у них большие налоги. А самая простая оптимизация начинается с соблюдения элементарных правил: бизнес – ООО или ИП – не создан для того, чтобы вся выручка была в чьём-то кармане, это абсолютно не так. Бизнес нужно развивать, вкладывать в него деньги, душу и т. д. Тогда он ответит тем же.



«БУХГАЛТЕРИЯ ЗАКРЫТА. ВСЕ УШЛИ НА АУТСОРСИНГ»

– Теперь немножко о другом значении слова «оптимизация». Раньше обязательно на каждом предприятии была или целая бухгалтерия, или хотя бы один бухгалтер. Сейчас нередко случается, когда бухгалтерию «оптимизируют», то есть сокращают, а её функции выполняет по договору «человек со стороны». Ваша компания такие услуги также предлагает?

– Сокращать никого никогда не надо, я всегда против этого. Если бухгалтерия работает в нормальном режиме, то ничего не нужно ломать. Но при этом многие бухгалтерские процессы, функции можно автоматизировать, то же распознавание кассовых чеков: просто наводится камера телефона – и всё загружается в «1С». Это элементарные вещи, которые помогают экономить рабочую силу или

направлять её на другие задачи: на акты сверки, например, на переход на электронный документооборот, на архивацию бумажного архива и т. д.: избавить людей от тяжёлой рутинной работы. Есть много CRM-систем, которые сегодня внедряются на предприятиях. Процессы, на которые раньше уходили дни, теперь благодаря автоматизации занимают минуты.

Мы тоже этим занимаемся: когда появляется спрос на такую услугу «автоматизировать процессы», мы подключаемся, разрабатываем должностные инструкции действующим бухгалтерам, меняя их в корне. А высвобождающиеся единицы можно направлять на какое-то другое, благое для предприятия дело. То есть если в штате есть бухгалтеры, то это не значит, что аутсорсингу там нечего делать. Нет. Мы можем контролировать, можем обучать, можем направлять и можем сдавать отчётность, закрывая периоды. Всё делает бухгалтер клиента, а мы берём на себя функцию «главный бухгалтер», то есть оставляем себе проверяющую функцию, и это очень хорошо работает, когда, например, у компании есть свой штат бухгалтерии.

Но в целом, я считаю, штатный бухгалтер – это уже пройденная история, это неэффективно. Приведу пример: у нас длительный срок обслуживался один клиент, а год назад он решил, что ему всё-таки нужен свой бухгалтер. В штате, чтобы был рядом. Ему казалось, что так будет спокойнее. Мы, естественно, сдали полугодовую отчётность, расторгли договор, и клиент нас покинул. Ушёл к штатному бухгалтеру. А через год он обратился к нам опять с подозрением, что с учётом у него происходит что-то неладное... Когда он дал нам обратный доступ в «1С», мы были просто поражены тому, как всего за год можно настолько искорёжить учёт.

Штатная бухгалтерия абсолютно не лучше аутсорсинга. Аутсорсинг надёжнее и эффективнее, потому что есть договор, есть сроки, есть обязательства, нет никакой лирики, каких-то личных моментов. Есть два юридических лица: один – заказчик, другой – подрядчик; один заказывает услугу, другой её исполняет.

Но, естественно, всё зависит от качества аутсорсинговой компании. Самое главное – это обращать внимание на договор и на то, как это всё работает. Не нужно стесняться и спросить у аутсорсинговой компании доступ в «1С», и лишний раз проверять, смотреть и вникать. Потому что ничего сложного там нет, каждый собственник может зайти и посмотреть, что там происходит. Так будет безопаснее.

Объяснять всё это, помогать бизнесу – эта и есть та работа, которой я занимаюсь в комитете по бухгалтерскому аутсорсингу торгово-промышленной палаты.

Подготовил Алексей Сокольский

The Business Analytica company provides its clients with accounting services, accounting support, and everything concerning digital business support. Its founder and CEO, Svetlana Pivovarova, however, is actively engaged not only in commercial activities, but also in social and educational work. At the Chamber of Commerce and Industry, she heads a committee on accounting outsourcing, and together with other experts helps business representatives in these difficult times to cope not only with the challenges of the tax system, but also with other issues. She speaks at various meetings, business breakfasts, webinars and conferences on ways to do business properly and the mistakes to avoid. We are going to start the conversation with one such mistake...



Svetlana PIVOVAROVA:

**“A FULL-TIME
ACCOUNTANT
IS INEFFICIENT”**

REALISM AS A GENRE OF MANAGEMENT REPORTING

– *Mrs. Pivovarova, people sometimes hear from the owners of a business: “I understand nothing about accounting and taxes, I do not and should not care...”*

– I strongly disagree with such a position. I can only agree with the fact that everyone has to do their own job: an accounting company – to do accounting, a law firm – to provide legal support... A businessman should develop their company, scale it, make money for it.

Every owner, entrepreneur has a responsibility to comprehend and imagine what their taxes are. Regardless of whether it is a small business or a huge company. They must have an idea of what they are doing, how much they earn today and what their actions will lead to tomorrow, what their company will be doing in five, ten years from now, etc.

Over the last two years, there have been many requests for the “management reporting” function, and I have focused on how to help people in this respect. I am not

just an accountant, but also a manager and, in the past, a CFO. These are very different disciplines, so I thought about how to combine them together. As a result, I came up with the idea of launching a “financial director” service. I was not wrong, and I am very happy about it.

Management reporting provides a real picture of the business. A picture that gives the owner a complete understanding of what is going on: how much money they have borrowed and how much they own, how much money they have in hand and how much they have in stock. Everything is lined up, every aspect of the business. In dealing with the accounts and tax records, we apply various legitimate methods: optimization, etc. We pay taxes, we calculate them. Whereas everything is completely different in a management report: all tax liabilities, all income, all expenditure items...

Management reporting involves several stages. In the beginning, the CFO prepares a report on financial flows: what is planned and what is actually received, what is

a percent deviation after the end of the accounting month. The next report is a balance sheet, where all items of income and expenses are displayed, we see gross and net profit, we see the profitability. There are profit and loss statements, respectively. As a result, we understand whether the organization is in the black or in the red. In other words, all cash flows are taken into account, everything that remains after taxes have been paid, salaries have been paid, and dividends have been paid to the owners.

If an organization is trading, the management accounts show very clearly all the capital, the reserves, i.e. receivables and payables, goods in stock, goods shipped to marketplaces, etc.

All these reports show a full and real picture of the business. No omissions or fantasies whatsoever. After all, some owners only think they earn a lot, when in fact their business is kept alive only by advances received from their customers and by borrowed money, i.e. borrowed funds. They end up falling into financial ruin after failing to fulfil and work off the advances

they have received. After all, advances are not profit for the company.

It is very important to understand that management accounts and the CFO cannot work in isolation from the chief accountant. Management reporting is based on accounting and tax reporting, but it is supplemented by all the financial instruments that are possible and applicable in business. This is how you get the overall real picture of the business.

OPTIMIZATION IS A GOOD AND LEGITIMATE ENTERPRISE!

– Accountants are thought to be needed for two main reasons: the first is to report to the tax authorities so that there are no problems, and the second is to structure work in such a way that it is economically profitable for the company. You work in these and other areas. Which of them are in the greatest demand from your clients?

– Yes, of course, we work in all possible areas that organizations have, i.e. our company guarantees professional accounting and management accounting. Besides, we always tell our clients exactly where and what they do wrong: whether they use the wrong taxation system, or have problems with tax inspection or any other structures. In other words, if we see that such problems may arise, we never keep quiet.

We always save the clients' money on taxes. If it is possible, of course, and there are grounds to do it. We always ask for documents from the client's supplier. After all, sometimes tax is high simply because documents from suppliers were not received on time. Accordingly, there are receivables pending. It would seem that everyone is talking about tax optimization, about the need to pay less tax. But how is it possible? Global optimization begins with such basic things.

The tax burden must be planned; it must be calculated in advance. Financial planning, tax planning – these are the keys to a successful business and a long-term growing company.

– So optimization is not always a breach of the law?

– It is never a breach of law. I do not know and do not want to know other issues. We are always only about things that are in the tax code.

Optimization is just a nice word; in fact it's all about basic financial literacy of the business owner and his/her employees – those who are entitled to transfer funds. Where does the trouble begin? With that unfortunate corporate card, which many people first pay with and then wonder why their taxes are so high. The simplest optimization begins with following the elementary principles:

a business – LLC or IE – is not designed so that all the proceeds are in someone else's pocket. A business needs to be developed, invested with money, heart, and so on. Then it will return the favour.

THE ACCOUNTING DEPARTMENT IS CLOSED. EVERYONE IS OUTSOURCED

– Let's talk a little bit about the other meaning of the word "optimization". Previously, every company was bound to have either an entire accounting department or at least one accountant. Now it is not so rare for the accounting department to be "optimized", i.e. reduced, and an outsourced person performs its functions. Does your company also offer such services?

– No one should ever be made redundant, I am against it. If the accounting department works as it should work, there is no need to downsize anyone. However, at the same time, many accounting processes and functions can be automated, such as the recognition of cash receipts: you just point your phone camera and everything is downloaded into 1C. These elementary things help to save labour or direct it to other tasks: for reconciliation acts, for switching to electronic document management, for archiving paper archives, etc.: to save people from hard, routine work. There are many SRM systems, which are being implemented in enterprises today. Processes that used to take days now take minutes thanks to automation.

We also do this: when there is a demand for such a service to "automate processes", we get involved, develop operating instructions for existing accountants. Those freed up can be allocated to some other good purpose for the company. So, if there are accountants on staff, it doesn't mean that outsourcing has nothing to do there. No. We can supervise, we can train, we can guide, and we can submit accounts and close periods.

Therefore, the client's accountant does everything, and we take over the function of "chief accountant", which means that we maintain an audit function, and this works very well when, for example, the company has its own accounting staff.

In general, I think a full-time accountant is a thing of the past; it's not efficient. Let me give you an example: we had a client for a long time, and a year ago, they decided that they still needed their own accountant in-house close by. It seemed to the client that this would be the most comfortable thing to do. Naturally, we submitted the semi-annual accounts, terminated the contract and the client left us. They hired an in-house accountant. A year later, the client approached us again with the suspicion that something was going wrong with the accounts. When he gave us back access to 1C, we were staggered to find that the accounting had become so distorted in just a year.

In-house accounting is absolutely no better than outsourcing. Outsourcing is more reliable and efficient, because there is a contract, there are deadlines, there are obligations, and there are no lyrics, no personal moments. There are two legal entities: one is the customer, the other is the contractor; one orders the service, the other performs it.

However, naturally, it all depends on the quality of the outsourcing company. The most important thing is to pay attention to the contract and the way it works. No need to be shy to ask the outsourcing company for access to 1C, and once again to verify, watch and dig in. There is nothing complicated there, every owner can enter and see what's going on. It is safer that way.

To explain every aspect, to help business – that's my job on the Accounting Outsourcing Committee of the Chamber of Commerce and Industry.

Prepared by Alexey Sokolsky



ЖАННА ФЁДОРОВА:

«СОЗДАНИЕ МЕБЕЛИ – ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ПРОЦЕСС, ПРИНОСЯЩИЙ РАДОСТЬ!»

Столярное дело традиционно считается мужским ремеслом. Но история **ЖАННЫ ФЁДОРОВОЙ**, собственника и генерального директора компании по производству дверей и мебели премиум-класса «Новый Интерьер», говорит о том, что не все традиции незыблемы. Жанна Фёдорова с нуля организовала столярное производство и сумела превратить компанию в успешного игрока с известным именем: сотрудничество с топовыми российскими дизайнерами, регулярные публикации реализованных проектов в профильных журналах AD, Elle и др. Сегодня компанией создано более четырёх тысяч проектов и тысячи уникальных предметов мебели. Жанна Фёдорова рассказала нашему изданию о том, как ей удаётся управлять бизнесом в этой нетрадиционной для женщин отрасли.



ЯЗЫК ДО МЕБЕЛИ ДОВЕДЁТ

– Увлечение столярным делом пришло в мою жизнь не сразу. Всё начиналось с испанского языка. Я получила высшее образование на факультете иностранных языков МПГУ им. Ленина и в качестве переводчика начала ездить на итальянские и испанские выставки и мебельные производства. В этих странах очень сильны традиции. Часто на производстве работает сразу несколько поколений семей, и они с такой любовью рассказывали о своём деле, об истории, о развитии, о новых идеях, что невозможно было остаться равнодушной: я тоже увлеклась мебельным делом. Мне очень быстро стало понятно на тот момент, что в России предметный дизайн нужно развивать, и захотелось создать своё столярное производство, которое по уровню ничем бы не уступало европейским.

Становление бизнеса шло постепенно. Сначала компания «Новый Интерьер» продавала готовые межкомнатные двери, затем – мебель, произведённую в Италии по индивидуальным заказам дизайнеров и архитекторов. А в 2004 году появилось собственное производство, которое сегодня является производством полного цикла и оборудовано по последнему слову техники. Итальянские традиции потомственных мебельщиков до сих пор являются для меня эталоном качества и красоты, а богатый опыт прямого взаимодействия с лучшими итальянскими мастерами позволяет нам самим создавать изделия высочайшего уровня и качества.

В столярном бизнесе я уже более 25 лет, и моя любовь к созданию мебели не ослабевает. За все эти годы у нас не было ни одного повторяющегося проекта, а взаимодействие с талантливыми мастерами, дизайнерами, партнёрами, коллегами

вдохновляет: постоянно учишься новому, появляются новые материалы и технологии. Сегодня мы работаем не только с деревом, но и с металлами, интегрируем в наши изделия металлы. Создание мебели – это захватывающий процесс, приносящий радость!

Несмотря на то, что у нас достаточно большой штат – в компании работает около 80 человек, что для столярного ателье, которое специализируется на индивидуальных проектах, создаёт мебель haute couture, немало, – я по-прежнему лично участвую во всех переговорах. Например, все первые встречи с дизайнерами и архитекторами я провожу сама, так как первая встреча многое расскажет о характере человека. Впоследствии я стараюсь, чтобы менеджер, который будет вести проект, и дизайнер совпадали эмоционально. Я вообще много внимания уделяю комфортному взаимодействию и положительной энергетике, ведь, помимо того, что проект должен быть исполнен на высоком уровне, людям, которые над ним работают, должно быть комфортно друг с другом. Нами создаются изделия, которые живут в домах многие годы, и важно, чтобы они были наделены позитивной энергией ещё при создании.

НАУЧИТЬ ТВОРИТЬ

– В этом году состоялся выпуск первого очного курса «Предметный дизайн» онлайн-школы одного из топовых российских дизайнеров Анны Муравиной. Мне посчастливилось стать соавтором этого курса. Идея создания такого направления возникла неслучайно: сегодня, когда из России ушли многие европейские компании, стало понятно, что российским производителям зачастую не хватает компетенции в области создания новых

моделей, многие производства просто копировали идеи итальянских мастеров. Хотелось донести до наших производителей, что не только можно, но и нужно создавать собственные модели мебели. Во-первых, это развивает самого человека, а во-вторых – двигает вперёд отрасль. Так появился курс, где интерьерные дизайнеры учатся технике и технологиям создания авторской мебели и интерьера. Я читаю лекции по специфике разработки предметов интерьера, по материаловедению и др. Для слушателей курса была организована экскурсия на наше производство. Это важно, так как, с одной стороны, позволяет студентам получить ответы на те производственные вопросы, которые у них постоянно возникают, а с другой – нам, как производителям, даёт возможность понять, на какие моменты следует обратить внимание в технической документации. Результатом курса стали потрясающие работы студентов! Лучшие из них были отобраны российскими производителями для реализации: несколько производств, в том числе и наше, изготовили предметы мебели, разработанные выпускниками курса. Все эти предметы впоследствии поучаствовали в выставке ARTDOM и произвели настоящий фурор и качеством работы, и красотой, и оригинальностью идей.

Такие шаги, как создание подобного курса, по моему мнению, качественно влияют на развитие нашей отрасли и способны вывести её на новый уровень.

«Гармония жизни в гармонии интерьера» – этому принципу следуем я и моя компания в работе и в жизни. Красота спасает мир, и создание этой красоты – в наших надёжных и профессиональных руках!

Подготовила Александра Убоженко

Carpentry is traditionally considered a man's craft. But the story of Gianna Fedorova, owner and CEO of the premium door and furniture manufacturing company Noviy Interior, shows that not all traditions are immutable. Gianna Fedorova started up a joinery business from scratch and managed to turn the company into a successful player with a well-known name: collaboration with the top Russian designers, regular publications of realized projects in specialized magazines such as AD, Elle and others. Today, the company has created more than four thousand projects and thousands of unique pieces of furniture. Gianna Fedorova told our publication how she manages to run a business in this unconventional industry for women.

GIANNA FEDOROVA:

"CREATING FURNITURE IS AN EXCITING PROCESS THAT BRINGS JOY!"

LANGUAGE LEADS TO FURNITURE

– The interest in carpentry didn't come into my life right away. It all started with the Spanish language. I received my higher education at the Faculty of Foreign Languages at the Lenin Moscow State University, and as an interpreter I began to travel to Italian and Spanish exhibitions and furniture factories. These countries have very strong traditions, often there are several generations of families working in the factory, and they spoke so lovingly about their business, its history, development, new ideas, that it was impossible to remain indifferent: I got interested in furniture making too. It quickly became clear to me at that moment that interior design in Russia was completely undeveloped, and I created my own carpentry production, which is not inferior to the European one.

The formation of the business was gradual. At first company Noviy Interior sold ready-made interior doors, then furniture produced in Italy to individual orders from designers and architects, and in 2004 we opened our own production facility, which today is a full-cycle production and is equipped with the latest technology. Italian traditions of hereditary furniture makers are still the benchmark of quality and beauty for me, and the rich experience of direct interaction with the best Italian craftsmen allows us to create products of the highest level and quality ourselves.

I've been in the carpentry business for over 25 years, and my love for creating of furniture has never waned. In all these years we have never had a single repeatable project, and interaction with talented craftsmen, designers, partners, colleagues is inspiring: you are constantly learning new things, new materials and technologies appear. Today we work not only with wood, but also with fabrics and integrate metals

into our products. Creating furniture is an exciting process that brings joy!

Although we have a very large staff, employing around 80 people, which is a lot for a tailor-made atelier that creates haute couture furniture, I still take part in all negotiations personally. For example, I conduct all the first meetings with designers and architects myself, because the first meeting reveals a lot about a person's character. Subsequently I try to make the manager who will lead the project and the designer to be the same emotionally. In general, I pay much attention to comfortable interaction and positive energy, because in addition to the fact that the project should be performed at a high level, the people working on it should feel comfortable with each other. We create products that live in homes for many years, and it is important that they are endowed with positive energy when they are created.

TO TEACH HOW TO CREATE

– This year the first full-time course "Object Design" of the online school of one of Russia's top designers, Anna Muravina, was released. I was lucky enough to be the co-author of this course. The idea of



creating such a course did not arise by chance – today, when many European companies have left Russia, it has become clear that Russian manufacturers often lack competence to create new models, many manufacturers have simply copied the ideas of Italian masters. I wanted to convey to our manufacturers that it is not only possible, but necessary to create your own models of furniture. Firstly, this develops the person himself, and secondly, it moves the industry forward. So a course was born where interior designers learn the techniques and technology to create author's furniture and interior design. I lecture on the specifics of interior design, material science, etc. We organized an excursion to our production for the students – this is important because, on the one hand, it allows the students to get answers to the production questions that they always have. On the other hand it gives us, as manufacturers, the opportunity to understand what points should be paid attention to in the technical documentation. The course resulted in astonishing student papers! The best of them were selected by Russian manufacturers for realization: several production facilities, including ours, made furniture pieces designed by the course graduates. All of these pieces of furniture were displayed at the ARTDOM exhibition and caused a sensation with the quality of their work, their beauty and originality of their ideas.

Steps like the creation of such a course, in my opinion, have a qualitative impact on the development of our industry and can take it to a new level. The harmony of life in the harmony of the interior – this principle is followed by me and my company in work and in life. Beauty saves the world and the creation of this beauty is in our reliable and professional hands!

Prepared
by Alexandra Ubozhenko





«ВАШ БУХГАЛТЕР» ЗНАЕТ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НЕ ПЛАТИТЬ ШТРАФЫ И ПОЛУЧИТЬ ГОСПОДДЕРЖКУ

Компания «Ваш Бухгалтер» занимается бухгалтерским и юридическим обслуживанием. С её помощью предприниматели избегают непродуктивных трат времени на тонкости законодательства и бухгалтерии. Эти и другие вопросы берёт на себя команда специалистов «Ваш Бухгалтер», многократно доказавшая свою результативность на практике. Подробнее о том, какие неоспоримые преимущества ждут владельцев бизнеса, решивших перевести бухгалтерию на аутсорсинг, рассказала Ирина Смирнова – управляющий собственник ООО «Ваш Бухгалтер», основатель центра профессионального обучения, создатель сообщества «Лига защиты бизнеса», член Экспертного совета по предпринимательству Молодёжного парламента при Госдуме РФ, член Торгово-промышленной палаты г. о. Домодедово, профессиональный бухгалтер при ИПБ России, сертифицированный налоговый консультант.

– Ирина, почему бухгалтерский аутсорсинг набирает популярность? Чем это объясняется?

– Время – деньги, как писал Бенджамин Франклин. Люди всё больше начинают беречь своё время, ведь его потеря равносильна потере денег. Поэтому предприниматели хотят, чтобы с ними сотрудничали надёжные профессионалы, в компетентности которых

не нужно сомневаться, чью работу нет необходимости проверять. Аутсорсинг набирает популярность ещё по той причине, что сегодня многие переходят на удалённый формат работы, соответственно, и бухгалтера ищут дистанционного. Так, вся нелёгкая финансовая и кадровая работа ложится на плечи одного человека. В режиме многозадачности работать порой сложно, и в любой компании встречаются вопросы, ответы на которые найти сразу бывает трудно, в связи с чем срок решения возникшей проблемы затягивается. У аутсорсинговой компании аналогичный формат работы, но её неоспоримое преимущество в том, что с вами будет работать штат из узкопрофильных бухгалтеров, и срок решения проблемы сокращается в несколько раз. Соответственно, клиент получает за ту же оплату оперативно выполненную работу и целый комплекс услуг.

– Сегодня во многих компаниях по старинке есть штатный бухгалтер. Многие по-прежнему считают такой вариант более надёжным. Что вы можете им возразить?

– Российский менталитет устроен так, что человек ко всему привыкает. Здесь обычно нужен какой-то триггер, чтобы работодатель понял, что его бухгалтер не работает на 100%. Самое главное, на что я хочу обратить внимание руководителей: я постоянно сталкиваюсь с тем, что бухгалтер не в курсе новых возможностей для организации – субсидий, льгот, грантов. Например, недавно я записалась в одну медицинскую клинику, где меня заранее предупредили о том, что терминалы у них не работают и нужно взять с собой наличные деньги. Я позвонила собственнику этой большой медицинской клиники и спросила: почему они позволяют себе так осрамиться, имея собственный большой штат бухгалтеров? Я разъяснила собственнику клиники, что сегодня есть способы не платить налоги законно, за исключением зарплаты, конечно. Я увидела, что собеседник заинтересовался. Он передал свежую информацию своему бухгалтеру, который тут же свёл всё общение на нет. Неудивительно, ведь бухгалтер рискует недополучить массу благ, если компания сэкономит деньги на налогах и узнает о новых возможностях.

Такая переоценка ценностей происходит в том случае, когда бухгалтер либо недоговорил, либо обманул, либо наделал ошибок – и это дошло до собственника. В нашей стране чаще всего после похожего горького опыта переходят на аутсорсинг.

– На вашем сайте привлекает внимание следующая фраза: «Помогаем собственникам экономить 15 000 000 рублей и больше в год». Поделитесь, как достичь такой внушительной экономии?

– Работать с профессионалами, которые не только отвечают за налоги и, как многие бухгалтеры, словно отличники, сдают отчётность. А ещё знаете, как многие считают: лучше переплатить в налогах, чем заплатить ту сумму, которая показана в декларации. Или, например, при проверке отдадут в налоговую больше документов, тем самым подвергая риску своего работодателя. Мне, как руководителю аутсорсинговой компании, выгодно, чтобы предприниматель получал много «плюшек» от государства. Это даёт перспективу на долгосрочное сотрудничество.

– Что вы посоветуете тем, кто боится открыть для себя новую систему работы или ещё незнаком с аутсорсингом бухгалтерского учёта?

– Обязательно поспрашивать у знакомых предпринимателей, пользуются ли они мерами поддержки от государства. И если всё-таки собственник компании решил перейти на аутсорсинг, самое главное, нужно проверить аутсорсинговую компанию, посмотреть отзывы, судебную практику, узнать, как долго она на рынке, кто был её директором. Я хочу обезопасить читателей от непорядочных компаний, сомнительных бухгалтеров-фрилансеров, которых сейчас очень много. Следует знать, что уважающая себя бухгалтерская компания по договору возьмёт все риски штрафов на себя.

Подготовила Эльвина Антеева

Vash Buhgalter provides accounting and legal services.

With its help, entrepreneurs avoid unnecessary waste of time on the intricacies of law and accounting. These and other problems are solved by the Vash Buhgalter team, which has repeatedly proved to be effective. Irina Smirnova, Managing Owner of Vash Buhgalter LLC (Your Accountant – in English), founder of the professional training centre, founder of the “League of Business Protection”, member of the Expert Council for Entrepreneurship of the Youth Parliament of the State Duma, member of the Chamber of Commerce and Industry of Domodedovo, professional accountant, certified tax adviser, told more about the undeniable benefits waiting for business owners having decided to outsource the accounting services.

VASH BUHGALTER KNOWS THE RIGHT WAY FOR ENTREPRENEURS NOT TO PAY FINES AND TO RECEIVE STATE SUPPORT



My whole life is connected with the housing and utilities sector. From a young age I was interested in solving any problem on my own. Probably, this character trait led me to such, as it may seem to some, mostly male sphere, moreover, to leadership positions. By the way, I know a lot of women leaders of management organizations, often there are chairmen of the council of the MFAH – representatives of the weaker sex. We can do a lot, the main thing – the desire to take responsibility and bring business to the end!

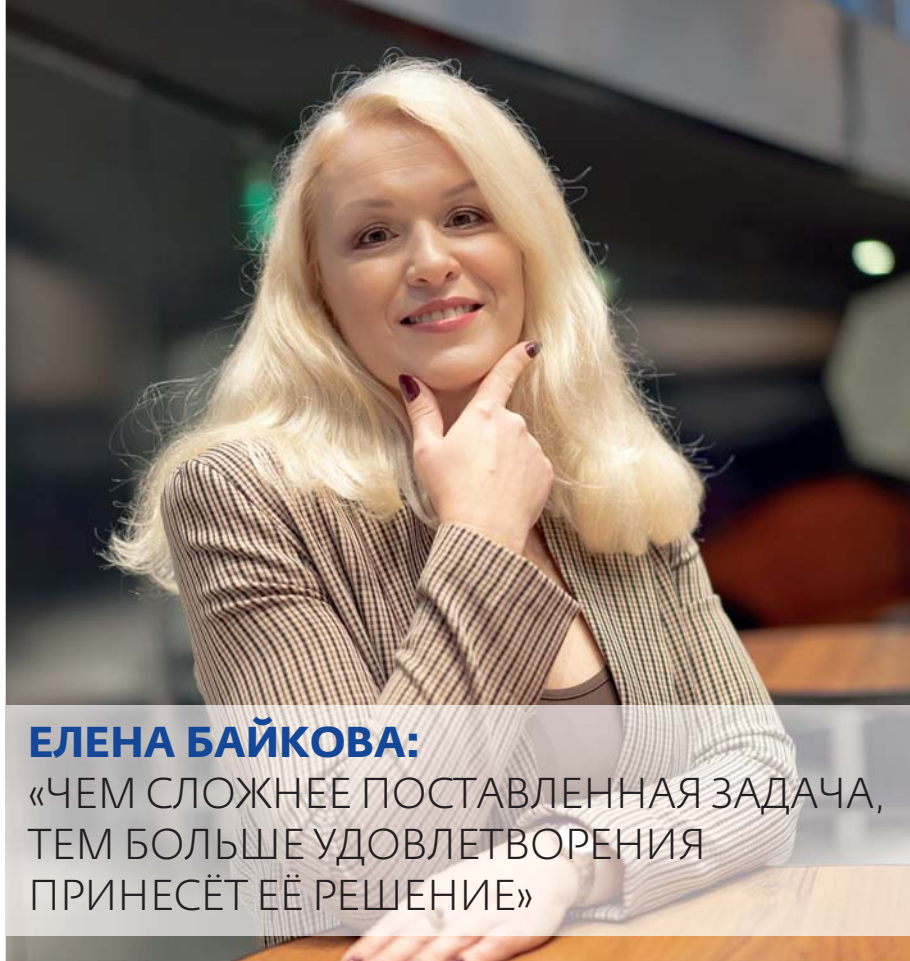
Two Associations, Commissions, the Center for the assessment of qualifications, party projects – there are a lot of areas of work, but if you analyze them all – they are all important links in one chain. This allows me to have a strategic vision of the situation in the housing and utilities sector as a whole, and therefore to be in a constant dialogue with residents, representatives of the sphere and authorities at all levels.

Management positions taught me to make responsible decisions, to motivate and support people. When I became the head of the CCC, I realized – here it is, another important step towards the realization of my own mission: to develop not just the sphere of housing and communal services, but a person in it! It was important for me to contribute to the improvement of not only the level of knowledge of the employees of the housing and utilities sector but also to give the residents a better understanding of the sector. I think my colleagues and I have succeeded in doing that: the CSC holds exams every week and today it doesn't need any advertising. More than 100 examination sites have been set up in the region, a significant proportion of which are specialized educational institutions. The implementation of the party projects “School of Knowledgeable Consumer” and “Residents of MAB”, which have allowed thousands of residents of the Moscow region to get quality knowledge at our educational seminars, also helps a lot. I am proud that our seminar attendees include people who have passed their professional exams and become heads of managing organizations. I am very fond of education myself, and I consider it an essential part of life, as a person continues to develop. Behind shoulders – two higher educations, but I am not going to stop on it. I plan to take a third degree in law next year.

This year we celebrate the 10th anniversary of the creation of SRO management organizations in the Moscow region. In 2023 the same memorable date will be associated with another

important event for us – the signing of the Government of the Moscow region on self-regulation in the management of apartment buildings in the region. As General Director of the Association, standing at the origins of its creation, I can say: this was a difficult decade. On the one hand – real estate management is the most developing area of economic activity. On the other hand – you need to constantly grow, justifying the expectations of consumers of services. And here at one time we were faced with a lack of unified rules and requirements for the professional activities of management organizations, quality standards of work and services, and the lack of responsibility of market participants. There were a lot of problems. Crises and pandemics tested our strength and stimulated us to introduce innovations in our work. Today we can say with confidence that the goals that were set back then for the improvement of the housing and utilities sector in the Moscow region are being achieved progressively. A more comfortable environment for residents is being created, the level of specialists is rising, the best industry practices are being introduced, and the normative and legal regulation is being improved. The region has formed a unified system of standards and rules for the provision of MFB management services. In 2015, licensing of MFBs was introduced, but self-regulation remained in demand in the market. Moreover, SRO has become a platform for close interaction and communication between market participants, not just professionals, but also colleagues for the exchange of experience. We went further and created a business club, which includes commercial companies that provide services to management and resource supplying organizations with a high discount. For example, there are cleaning companies, gas organizations, companies that conduct electronic meetings of owners of apartment buildings, etc.

I am sure that self-regulation stimulates the development of fair competition between market participants. Our Association consists of the largest regional companies. Thank you colleagues for being with us all these years! Together we actively develop the Institute of public control of housing and communal services, take part in various working groups and commissions, represent the housing and communal services near Moscow in the Russian Federation Council for Professional Qualifications in Housing and Communal Services. Ahead there are many goals that we will definitely put into practice!



ЕЛЕНА БАЙКОВА:

«ЧЕМ СЛОЖНЕЕ ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАДАЧА, ТЕМ БОЛЬШЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПРИНЕСЁТ ЕЁ РЕШЕНИЕ»

ООО «Первый печатный двор» – предприятие, которое более 25 лет специализируется на разработке и изготовлении удостоверений личности, ID-документов, бланков ценных бумаг, различных лицензий и сертификатов, пластиковых карт, в том числе банковских, специальной продукции, необходимой для допуска транспортных средств и водителей к участию в дорожном движении, и других документов строгой отчётности.

Обладатель дипломов лауреата конкурсов «Лучший инновационный продукт» и «100 проектов под Патронатом Президента ТПП РФ», компания по итогам 2018 года, на основании показателей Росстата, представлена к национальной номинации «ЛИДЕР ОТРАСЛИ». С 2019 года «Первый печатный двор» – в Реестре надёжных партнёров ТПП РФ, он удостоен премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА – 2021» в номинации «Знак качества». И это далеко не все награды компании!

Сегодня мы пообщаемся с заместителем генерального директора по правовым вопросам ООО «Первый печатный двор» Еленой Байковой, узнаем о том, как преодолеть сложности ведения бизнеса, и поговорим о социальных проектах, а также о женском характере.

– Елена Вячеславовна, тема сегодняшнего выпуска – женский бизнес. Расскажите немного о себе: об образовании, опыте работы, почему выбрали данное направление деятельности?

– Я всегда хотела быть юристом. Окончив школу в начале 90-х гг., поняла, что поступить в вуз будет затруднительно, поскольку система образования менялась в связи с реформами в стране. Я пошла работать в суд и поступила на целевой набор в Российскую правовую академию при Минюсте России. Отработав 10 лет в суде, я поняла, что меня больше интересует работа корпоративного юриста, и ни разу не пожалела о своём выборе. Эта профессия многогранна, юрист – не только правовед, но и психолог, стратег, финансист. Являясь гуманитарием, я интересуюсь всеми этими направлениями.

С 2010 года я работаю в ООО «Первый печатный двор»: сначала была начальником отдела, а впоследствии стала замести-

телем генерального директора по правовым вопросам.

По моему мнению, работа юриста состоит не только в разрешении спорных ситуаций, главное – их недопущение. Необходимо так проработать все риски, чтобы спорная ситуация не возникла вообще. А для этого юристу, как и врачу, необходимо учиться всю жизнь.

– Ранее мы уже общались по теме социальных проектов. Расскажите, какие проекты вы реализуете сегодня?

– В 2021 году мы открыли новую производственную площадку в Смоленске общей площадью почти 8000 кв. м, создали 150 рабочих мест. С самого начала нами было принято решение создать молодой коллектив, привлечь к работе выпускников профильных учебных заведений, и с этой задачей мы справились. Сейчас хотели бы поддержать людей с ограниченными возможностями. Для привлечения их к

работе мы оборудуем специальные места с учётом нашей специфики.

– Кризисные времена формируют новые требования к ведению бизнеса. Как ваша компания справляется с работой в условиях санкций?

– В своей работе я сталкиваюсь с постоянными вызовами и сложными задачами, продиктованными либо внешними, либо внутренними факторами.

Так, например, в стране с 2019 года идёт реформа контрольно-надзорной деятельности. И чтобы быть в курсе всех новаций в законодательстве, я на общественных началах решила стать ответственным секретарём рабочей группы от экспертного и делового сообщества в сфере полиграфической продукции при подкомиссии по совершенствованию контрольных (надзорных) и разрешительных функций федеральных органов исполнительной власти при Правительственной комиссии по проведению административной реформы. Имея ряд лицензий на осуществление деятельности, мы, благодаря участию в рабочей группе, можем спрогнозировать, какие изменения будут введены, и заранее к ним подготовиться.

Санкции поставили нашу отрасль, как и многие другие, в сложную ситуацию, поскольку материалы и оборудование мы закупали в основном в Европе. «Первый печатный двор» является исполнителем по многим государственным контрактам, и мы не могли подвести наших заказчиков, поэтому пришлось искать новых поставщиков. Нашими партнёрами стали не только предприятия в Азиатском регионе, но и многие российские предприятия, которые смогли быстро перепрофилировать производство. Перезаключив массу договоров, в том числе и с транспортными компаниями, мы исполнили все контракты в сроки.

– Как вы считаете, какими чертами должна обладать женщина, чтобы стать успешным руководителем?

– У женщин, как мне кажется, более развита интуиция, а в совокупности со знанием бизнес-процессов и возможных рисков это прекрасный инструмент для развития потенциала компании.

Мои принципы в работе очень просты:

– показывать верное поведение на своём примере;

– не давать команде готовых решений;

– не пытаться исправить все актуальные проблемы разом (обычно сотрудники не выдерживают такого давления).

– Какие планы вы ставите перед собой на ближайшее будущее?

– Не останавливаться на достигнутом, двигаться только вперёд. Чем сложнее поставленная задача, тем больше удовлетворения принесёт её решение.

Подготовила Виктория Лукьянова

First Printing Yard LLC is a company which for more than 25 years has been specializing in the development and production of identity cards, ID-documents, securities forms, various licenses and certificates, plastic cards, including bank cards, special products required for the admission of vehicles and drivers to participate in road traffic, and other documents of strict accountability.

Winner of the “Best Innovative Product” and “100 projects under the patronage of the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation” competitions, the company was nominated for the national nomination “Leader of the Industry” based on ROSSTAT's indicators in 2018. Since 2019 First Printing Yard – in the register of “Reliable partners of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation”, was awarded the “People of the Year 2021” Russian Business Guide award in the category “Quality Mark”. And that's not all of the company's awards!

Today we are talking with Elena Baikova, Deputy General Director for Legal Affairs of First Printing Yard LLC, and we are going to find out how to overcome the difficulties of doing business, to talk about social projects, as well as to discuss a woman's character.



ELENA BAIKOVA:

“THE MORE COMPLICATED THE TASK, THE MORE SATISFACTION ITS SOLUTION WILL BRING”

– *Elena, the topic of today's release is women's business. Tell us a little about yourself: about education, work experience, why did you choose this field of business?*

– I always wanted to be a lawyer. After graduating from school in the early 90s, I realized that it would be difficult to enter a university, because the educational system was changing due to the reforms in the country. I went to work at a court and was accepted for admission to the Russian Legal Academy under the Ministry of Justice. After 10 years of work in court, I realized that I was more interested in the work of a corporate lawyer, and I never regretted my choice. This profession is multi-faceted, a lawyer is not only a lawyer, but also a psychologist, a strategist and a financier. As a humanitarian, I am interested in all these areas.

Since 2010 I have been working at First Printing Yard LLC: first I was the head of department, and later I became Deputy General Director of Legal Affairs.

In my opinion, the job of a lawyer is not only to resolve disputes, the main thing is to avoid conflicts. It is necessary to work out all the risks so that a controversial situation did not occur at all. And for this, a lawyer, like a doctor, needs to learn all his life.

– *We have already talked about social projects. Can you tell us about the projects you are implementing today?*

– In 2021, we opened a new production site in Smolensk with a total area of almost 8000 square meters and created 150 jobs. From the very beginning we decided to create a young team, to attract graduates of specialized educational institutions to work, and we solved this task. Now we would like to support people with disabilities. In order to attract them to work, we are equipping special places, taking into account our specifics.

– *Times of crisis create new requirements for doing business. How does your company deal with the sanctions?*

– In my work, I am faced with constant challenges and complex tasks, dictated either by external or internal factors.

For example, since 2019 the country has been reforming its control and supervisory activities. And in order to keep abreast of all the innovations in the legislation, I decided on a voluntary basis to become the responsible secretary of the working group from the expert and business community in the field of printing products under the subcommittee on improving the control (supervision) and licensing functions of federal executive bodies under the government commission on administrative reform. Having a number of operating licenses, due to our participation in the working group, we can predict what changes will be introduced and prepare for them in advance.

The sanctions put our industry, like many others, in a difficult situation, because we purchased materials and equipment mostly from Europe. First Printing Yard is a contractor for many government contracts, and we could not let our customers down, so we had to look for new suppliers. Our partners were not only companies in the Asian region, but also many Russian companies that were able to quickly retool their production. By renegotiating a lot of contracts, including with transportation companies, we fulfilled all the contracts on time.

– *What traits do you think a woman should have in order to become a successful manager?*

– In my opinion, women are more intuitive, and together with their knowledge of business processes and possible risks, this is a great tool for developing the company's potential.

My principles in my work are very simple:

- show the right behavior by example;
- not give the team ready-made solutions;
- don't try to fix all the problems at once: employees usually can't stand the pressure.

– *What plans do you have for the near future?*

– Not to stop on the achieved, and move only forward. The more complicated the task, the more satisfaction its solution will bring.

Prepared by Victoria Lukyanova

Анна Ладыжева: «ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ!»

«Делать лучшее из возможного» – таков принцип жизни Анны Ладыжевой. Анна – один из основателей «Клуба выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров». Миссия клуба – создание сильного сообщества с резидентами по всей России и содействие социально-экономическому развитию страны.

– Анна, расскажите, пожалуйста, про Президентскую программу подготовки управленческих кадров.

– Президентская программа обеспечивает подготовку российских управленцев в ведущих вузах страны и задаёт высокие требования к качеству бизнес-образования. Сегодня более 120 тыс. её выпускников работают во всех отраслях экономики.

– В каком вузе вы учились по Президентской программе подготовки управленческих кадров?

– Я закончила обучение в МИРБИС (Московская международная высшая школа бизнеса). Руководители программы не оставляли без внимания студентов и направляли нас в течение всего обучения. Я пришла учиться с проектом по блокчейну. Директор программы сразу сказал, что эта тема актуальная, но среди самолётостроения, фармы, логистики мой проект не самый выигрышный. Так и получилось. Сначала надо решать повседневные задачи. Хотя сегодня блокчейн на слуху у всех и проникновение технологий в жизнь каждого гражданина неизбежно. С одним из выпускников программы, собственником ИТ-компании, мы готовим очень интересный проект! В России бизнес-клубы ещё не делали для своих резидентов ничего подобного.

– Почему вы решили заниматься развитием клуба выпускников ПП?

– Сила – в команде! Я увидела людей, желающих развиваться, делать что-то полезное не только для себя, но и для общества. Это клуб единомышленников. Правильно говорят, что наше окружение нас определяет. Один из резидентов говорит: «Совесть – личное конкурентное преимущество каждого». У нас в команде каждый направлен на развитие себя, помощь другим, содействие экономическому развитию страны.

– Кто резиденты этого клуба?

– Членами клуба являются предприниматели, топ-менеджеры как российских,



так и международных компаний, государственные служащие.

– В чём вы видите его перспективу и чем отличается от других бизнес-клубов?

– Выпускники программы работают во всех регионах страны. Поэтому у нас есть возможность помочь друг другу с решением практически любого вопроса по всей России. Оказать поддержку в продвижении товаров и услуг, предложить юридическое, консультационное сопровождение и др. Активно развиваем сотрудничество с партнёрами (резидентами клуба) для того, чтобы максимально быстро помочь каждому и предложить лучшие условия. Мы сотрудничаем с ТПП РФ, Федеральным ресурсным центром, министерством экономического развития, находимся в постоянном взаимодействии с вузами, реализующими программу.

– Какие мероприятия проводите в рамках клуба?

– Благотворительные мероприятия для детей и пожилых людей, которые нуждаются в поддержке. Сейчас один из резидентов клуба организовал сбор помощи жителям ЛНР и ДНР. Для резидентов клуба благотворительность – это возможность реализовывать себя как ответственных, социально ориентированных членов общества. Бизнесу мы помогаем посмотреть на возникшие сложности с разных сторон и найти лучшее решение. Для этого есть клубный проект «Метод Сократа». Структура встречи не позволяет остаться просто слушателем, мы вовлекаем каждого участника в обсуждение. Содействуя развитию предпринимательства, мы запустили проект с клубом молодых предпринимателей Business Update. Резиденты клуба передают свой опыт и корректируют стратегию развития стартапов. Это интересный проект, который мы делаем вместе с правительством Москвы. У нас есть проект «Экспертные встречи». Мы выбираем наиболее актуальные темы и приглашаем спикерами резидентов клуба – экспертов в данной области.

Также у нас есть читательский клуб, организуем спортивные и деловые мероприятия. Основная цель клуба – сформировать и не растерять человеческий капитал для экономического развития России. Национальный человеческий капитал – это 80% успеха развития страны.

– Какова ваша роль в клубе?

– Я занимаюсь развитием отдельных направлений клуба и пиаром. Во время обучения по программе у меня был замечательный преподаватель по менеджменту и маркетингу. Он научил гибкости в выстраивании стратегии развития компании, причём любой. Работая над проектом, необязательно быть специалистом в конкретной области. Главное – понимать, какие инструменты развития целесообразно использовать в каждом сегменте. Правильно говорят, что учителя открывают нам двери. Хорошие учителя!

– Вы сказали, что занимаетесь развитием клуба. Какой у вас при этом PR?

– PR – это получаемые участниками эмоции! А также – доступность информации, построенная на принципе двусторонней обратной связи, основанной на доверии. PR – это формирование имиджа и деловой репутации, поэтому мы очень внимательно относимся к каждому проекту.

– Какими качествами должен обладать хороший PR-директор?

– PR-директор должен уметь отлично говорить, правильно доносить идеи. Надо быть патриотом своей компании. В нашем случае – ещё и страны. Также грамотный специалист должен обладать менеджерскими качествами, быть творческим человеком и мыслить стратегически. Необходимо всё время что-то организовывать: процесс, людей, мероприятия; создавать инфоповоды. Принцип работы: «Делать лучшее из возможного!» А когда ты видишь результат, это захватывает ещё больше.

– Что вы хотите пожелать всем сегодня?

– Только выход из зоны комфорта и сложности дают возможность развиваться.

Недавно в разговоре с другом я сказала: «Я не могу повлиять на эту ситуацию!» На что он ответил: «Ты снимаешь с себя ответственность!» И был совершенно прав. Мы не всегда можем изменить обстоятельства в мировых масштабах. Но в масштабе своего окружения – можно! Надо быть ответственными, социально ответственными.

Любые препятствия, с которыми приходится сталкиваться, становятся отличным опытом, раскрывающим собственную силу. Дорогу осилит идущий!



Anna Ladyzheva: “THE ROAD WILL BE HANDLED BY THE WALKER!”

“To do the best of the possible” – is the life principle of Anna Ladyzheva.

Anna is one of the founders of the Club of Graduates of the Presidential Program of Management Training. The mission of the club is to create a strong community with residents all over Russia and to contribute to the socio-economic development of the country.

– Mrs. Ladyzheva, could you please tell us about the Presidential Program of management training?

– The President’s program trains Russian managers in the country’s leading universities and sets high standards for the quality of business education. At present more than 120 thousand of its graduates work in all economic sectors.

– Which university did you study under the Presidential Program of management training?

– I graduated from MIRBIS (Moscow International Higher Business School). The heads of the program paid great attention to the students and guided us during the whole period of studying. I came to study with a blockchain project. The director of the program instantly stated that this topic was relevant, but that my project was not the most advantageous one among aircraft construction, pharma and logistics. That’s how it turned as well. First, we should tackle the day-to-day challenges. Although today blockchain is on everyone’s lips and the penetration of technology into every citizen’s life is inevitable. One of the graduates of the program, the owner of an IT company, and I are preparing a very interesting project now! Business clubs in Russia have not yet done anything like this for their residents.

– Why have you decided to develop the PP Alumni Club?

– The power is in the community! I have noticed people wanting to develop, to do something useful not only for themselves, but also for society. This is a club of like-minded people. It is rightly said that our surroundings define us. One of the residents says: “Conscience is everyone’s personal competitive advantage”. In our team, everyone is focused on self-development, helping others, and contributing to the economic development of the country.

– Who are the residents of this club?

– Members of the club are entrepreneurs, top managers of both Russian and international companies, government officials.

– What do you see as its prospects, and how do you differ from other business clubs?

– The graduates of the program work in all regions of the country. So we have the opportunity to help each other with virtually any issue throughout Russia, as well as to provide support in the promotion of goods and services, assist in legal support, consultations, and so on. We actively develop cooperation with partners (club residents) in order to help everyone as quickly as possible and offer the best conditions. We cooperate with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the federal resource center, the Ministry of Economic Development, and we are in constant interaction with universities that implement the program.

– What events do you hold in the club framework?

– We hold charity events for children and elderly people who need support. Now one of the residents of the club has organized a fundraiser for LNR and DNR inhabitants. Charity is an opportunity for club members to realize themselves as members of civil society. We help business to look at difficulties from different sides and find the best solution. There is a club project Socratic Method for this purpose. The structure of the meeting does not allow us to be just a listener; we involve every participant in the discussion. In supporting the development of entrepreneurship, we have launched a project with the club of young entrepreneurs BusinessUpdate. The residents of the club share their experiences and adjust startup development strategies. This is an interesting project that we run together with the Moscow government.

We have the Expert Meetings project. We choose the most relevant topics and invite club residents – experts in the field – to be our speakers.

We have a Reading Club, and we organize sporting and business events. The main goal of the club is to form and retain human capital for the economic development of Russia. National human capital is 80% of country’s development success.

– What is your role in the club?

– I am involved in the development of certain areas of the club and PR. I had a wonderful management and marketing instructor during the program. It taught me how to be flexible in building a development strategy for any kind of company. When working on a project, you don’t have to be a specialist in a particular field. The main thing is to understand which development tools are appropriate to use in each segment. People say that teachers are the ones who open up the doors for us. These are good words!

– You said that you are engaged in the development of the club. What kind of PR do you have?

– PR are the emotions received by the participants! But also – the availability of information built on the principle of two-way feedback, based on trust. PR is the formation of the image and business reputation, so we are very attentive to each project.

– What qualities should have a good PR director?

– A PR-director should be able to speak well, to convey their ideas correctly. He or she should be a patriot of his or her company. In our case, the patriot of the country. A competent specialist must be a manager, a creative person and a strategic thinker. You have to organize something all the time: the process, people, events, newsbreaks. The work principle is: “To do the best of the possible.” When you see the result, you get even more excited.

– What would you like to wish people today?

– Only by leaving a comfort zone and having difficulties is it possible to evolve.

I recently got into a conversation with a friend of mine and I said: “I can’t influence this situation!” Though he replied, “You disclaim responsibility!” He was quite right! We can’t always change circumstances on a global scale. But, we can do it on the scale of our environment! We have to be responsible, socially responsible.

Every obstacle we have to face becomes a great experience, revealing our own strength. The road will be handled by the walker!

«ЧЕМ БОЛЬШЕ РАБОТАЕШЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ УСПЕВАЕШЬ»

Основательница сети агентств недвижимости Orange Олеся Рудакова является постоянным собеседником Russian Business Guide. Она зарекомендовала себя не только как профессионал своего дела, но и как яркая и интересная личность. Более 17 лет в профессии, активный участник отраслевых мероприятий, успешный и эффективный риелтор, заряжающий своей целеустремлённостью всех вокруг, – это про Олесю Сергеевну. Сегодня мы поговорим с ней, как с экспертом, о непростом положении рынка недвижимости и посекретничаем о «своём, женском».

ке. В ближайший год ожидается сохранение ситуации. Поэтому многие собственники недвижимости пытаются продать её по максимальной цене сейчас.

– Аренда становится доступнее, а «вторичка» продаётся с большим дисконтом. Как обстоят дела с «первичкой»?

– Ситуация с первичным жильём идентична. Застройщики обескуражены ситуацией на рынке, ведь продажи также падают. Поэтому они вводят акции, субсидирование ипотеки совместно с банковскими программами, а также дополнительные программы. Такие меры направлены на привлечение новых покупателей.

– Стоит ли совершать сделки с недвижимостью прямо сейчас?

– Да, я считаю, что совершать операции с недвижимостью не только можно, но и нужно именно сейчас. Условия рынка позволяют приобрести объекты выгодно: с хорошим ремонтом, техникой по цене квартиры без ремонта. Ситуация сохранится до нового года и начала следующего.

– За время своей деятельности вы успели зарекомендовать себя как эксперт в области недвижимости. Сейчас вы принимаете участие в отраслевых мероприятиях?

– Я являюсь вице-президентом Гильдии риелторов Московской области, председателем Комитета по недвижимости ТПП в Щёлково. И стараюсь принимать участие во всех отраслевых мероприятиях, в том числе на радио, в конференциях, семинарах и вебинарах, выступаю на конгрессе и в Гостином Дворе. Я очень люблю публичные выступления. Помимо этого, у меня много хобби: я занимаюсь в танцевальной студии, в школе вокала, участвую в единичных мастер-классах – от кулинарии до управления яхтами.

– Существует мнение, что у риелтора нет свободного времени, поскольку «жилищный вопрос», как правило, отлагательств не терпит. Как в таком ритме работы вы находите время на себя, хобби и увлечения?

– «Чем больше работаешь, тем больше успеваешь» – именно таков принцип тайм-менеджмента. Определённые функции я делегирую, но основные задачи планирую и выполняю сама. Я успеваю проводить встречи, продавать объекты недвижимости и заниматься хобби.

В прошлом году я развелась, однако работа не стала камнем преткновения для строительства личной жизни. Я продолжаю вести успешную профессиональную деятельность и ходить на свидания.

Мы все сейчас переживаем непростые времена. Но риелторский бизнес по-прежнему уникален: даже если у человека сложилась крайне сложная жизненная ситуация, он будет вынужден продать свою трёхкомнатную квартиру и купить двухкомнатную, мы ему в этом поможем и проведём две сделки с объектами.

Я сейчас активно набираю команду и приглашаю к сотрудничеству новых риелторов. Ещё мне удалось расширить своё агентство: в этом году я открыла второй офис в Митино. Щёлковское агентство также продолжает свою деятельность. Расширяется и перечень объектов недвижимости. Я работаю с коммерческой, вторичной и загородной недвижимостью, а также занимаюсь операциями по банкротству и торгами после такой процедуры.

Подготовила Виктория Лукьянова



– Рынок недвижимости испытал бегство спроса. Скажите, насколько устойчивой будет данная тенденция? К чему готовиться участникам рынка?

– В прошлом году был рост стоимости недвижимости. Цены сильно выросли и достигли своего пика зимой. Люди хотели вложить накопления и приобрести квадратные метры. Сейчас же ситуация радикально изменилась: стоимость жилья падает. На рынке появляется очень много предложений, поскольку люди уезжают из страны. На ситуацию повлияла и мобилизация: семьи пытаются перестроиться на другой уклад жизни, закрыть ипотеку или взять жильё, меньшее по квадратным метрам, чтобы не платить большие кредиты. Спрос упал, а количество предложений уверенно продолжает расти. Такие факторы приводят к снижению стоимости недвижимости на рын-

«Во многом своим успехом я обязана команде: Нике Викторовне Гливинской, Наталье Владимировне Крысановой, Ирине Анатольевне Волобуевой, Марине Васильевне Душиной и Оксане Сергеевне Пересадиной. Я очень им благодарна! Без их активного участия и плодотворной работы агентство Orange в г. Щёлково не имело бы таких высоких компетенций. Хорошо, когда у тебя есть «правая рука», и ты с таким человеком можешь идти по жизни, ни на минуту не сомневаясь в его поддержке: огромную благодарность выражаю Оксане Сергеевне Пересадиной!

Также я благодарна Александру Сергеевичу Ивлеву за руководство вторым филиалом агентства в районе Митино г. Москвы. Большой объём работы по операциям с коммерческой недвижимостью выполняется благодаря руководителю отдела – Ирине Анатольевне Косаревой. У нас сформировалась сильная команда отдела загородной недвижимости. Особую благодарность я хотела бы выразить Ларисе Ивановне Чельшиевой, Сергею Викторовичу Веселову, Дмитрию Ивановичу Нефедову. В вопросах набора персонала огромное содействие мне оказывает руководитель отдела продаж – Арина Асфановна Айзатуллина. Я уверена, что наша команда справится со всеми вызовами, продолжит своё расширение и процветание. На самом деле очень важно, когда свой коллектив можно назвать командой и быть уверенной в ней на все 100%. Благодарю за работу всех сотрудников двух офисов! Все мы стали одним механизмом в едином рабочем ритме».



**OLESYA
RUDAKOVA:**

Olesya Rudakova, Founder of the Orange chain of estate agencies, is a regular interviewee of the Russian Business Guide. She has established herself not only as a professional in the field, but also as a bright and interesting personality. Olesya is over 17 years in her profession, she is an active participant of the real estate industry events, a successful and effective realtor who inspires everyone around with her enthusiasm and determination. Today, we turn to Olesya as an expert to talk about the difficult situation on the real estate market.

“THE MORE YOU WORK, THE MORE YOU MANAGE TO DO”

– *The property market has experienced a breakdown in demand. Tell us how steady this trend is going to be? What should market participants prepare for?*

– Last year there was an increase in property values. Prices rose sharply and peaked in the winter. People wanted to invest their savings and buy square meters. Now the situation has changed radically: the value of real estate is falling. There are so many offers on the market because people leave the country. Mobilization has also affected the situation: families try to adjust to a different way of life, to close a mortgage, or to take a house that is smaller in square meters, so that they don't have to pay large loans. Demand has fallen and the number of offers continues to rise steadily. Such factors lead to a decrease in the value of real estate on the market. The situation is expected to continue in the coming year. Therefore, many property owners are trying to sell at maximum price now.

– *Rent is becoming more affordable, and secondary housing is sold at a big discount. How are things going with the primary?*

– The situation with primary housing is identical. Developers are discouraged by the situation on the market, because sales are also falling. Therefore, they introduce shares, subsidizing mortgages together with banking programs, as well as additional programs. Such measures are aimed at attracting new customers.

– *Is it worth doing real estate transactions right now?*

– Yes, I believe that real estate transactions are not only possible, but necessary right now. Market conditions allow you to purchase objects profitably: with a good repair and appliances at the price of an apartment without repair. The situation will continue until the new year and the beginning of the next.

– *In your career you have established yourself as an expert in the field of real estate. Do you currently take part in the industry events?*

– I am vice-president of the Guild of Realtors of the Moscow Region, and chairman of the CCI Real Estate Committee

in Shchelkovo. I try to take part in all the industry events, including radio, conferences, seminars and webinars, and I speak at the congress and at Gostiny Dvor. I really enjoy public speaking. In addition, I have many hobbies: I am involved in a dance studio and vocal school, and I take part in occasional master classes, ranging from cooking to yacht management.

– *There is an opinion that a realtor has no free time, because “the housing problem” is usually one that cannot be delayed. How do you find time for yourself, your hobbies and passions in this working rhythm?*

– The more you work, the more you manage to do – this is the principle of time management. I delegate certain functions, but I plan and carry out the main tasks myself. I manage to hold meetings, sell properties and engage in hobbies.

I divorced last year, but my work has not become a stumbling block to my private life. I continue to have a successful professional life and go on dates.

We are all going through difficult times. But the real estate business is unique in its own way – even if a family has an extremely difficult life situation and has to sell their three-room apartment and buy a two-room one, we will help them with that and carry out two deals on the properties.

I have been actively recruiting a team and inviting new real estate agents to work with me. I have also managed to expand my agency – this year I opened a second office in Mitino. The Shchelkovo agency also continues its activities. The list of properties expands as well. I work with commercial, secondary and suburban property, and I also deal with bankruptcy operations and auctions after that procedure.

“In many ways, I owe my success to the team: Nika Viktorovna Glivinskaya, Natalya Vladimirovna Krysanova, Irina Anatolyevna Volobueva, Marina Vasilievna Dushina and Oksana Sergeevna Peresadina. I am very grateful to them! Without their active participation and fruitful work, the Orange agency in Shchelkovo would not have such high competencies. It's good when you have a “right hand”, and you can go through life with such a person, not for a moment doubting his support: I express my deep gratitude to Oksana Sergeevna Peresadina!

I am also grateful to Alexander Sergeevich Ivlev for managing the second branch of the agency in the Mitino district of Moscow. A large amount of work on operations with commercial real estate is carried out thanks to the head of the department, Irina Anatolyevna Kosareva. We have formed a strong team of suburban real estate department. I would like to express special gratitude to Larisa Ivanovna Chelysheva, Sergey Viktorovich Veselov, Dmitry Ivanovich Nefedov. In matters of recruitment, I am greatly assisted by the head of the sales department, Arina Asfanovna Aizatullina. I am sure that our team will cope with all the challenges, continue its expansion and prosperity. In fact, it is very important when you can call your team a team and be 100% confident in it. Thank you for the work of all the employees of the two offices! We all became one mechanism in a single working rhythm.”

Prepared by Viktoria Lukyanova



– Ирина Вячеславовна, расскажите нам, что представляет собой сеть детских садов «Полянка»? Какие программы действуют на территории учебного заведения?

– Наш детский сад работает по образовательной программе «От рождения до школы» под редакцией Н. Е. Вераксы, предназначенной для детей различного возраста. Не секрет, что рост ребёнка непрерывно связан с процессами познания окружающего мира. Каждый день в детском саду малыши узнают что-то новое и интересное, поскольку погружены в процесс познания. Все занятия проходят в игровой форме, поэтому юным исследователям не приходится скучать.

В каждом саду сети «Полянка» функционируют небольшие группы (15-20 детей), которые оснащены новым современным развивающим и игровым оборудованием и игрушками. Занятия с детьми проводят квалифицированные заботливые воспитатели, которые уделяют максимальное внимание любому ребёнку и создают индивидуальные и комфортные условия для каждого, не перегружая занятиями.

Наших воспитанников можно сравнить с героями сказок, где им предстоит научиться письму, счёту, чтению, английскому языку и подготовиться к школе. Помимо этого, мы рассказываем об окружающем мире, учим их социальным навыкам, правильному общению друг с другом.

Предвосхищая вопрос о том, не рано ли проводить занятия в столь юном возрасте, отвечаю: не рано! Как известно, все базовые знания закладываются в детстве, поэтому так важно начинать развивать ребёнка с самых ранних лет.

В 2020 году мы открыли очередной филиал для детей раннего возраста (от одного года). Занятия для ясельных групп

Развитие ребёнка – важный и ответственный процесс, возложенный на родителей. Реализация творческого потенциала, повышение уровня фундаментальных знаний об окружающем мире, современные методы обучения – задачи, которые необходимо решать каждому родителю. Как грамотно сделать выбор, когда мы принимаем решение за собственное чадо? Доверить свой выбор профессионалам, которые есть в сети частных детских садов «Полянка»? Здесь реализованы самые передовые технологии в педагогике, которые сочетаются со всеми пожеланиями родителей. Каждый день в «Полянке» – это непременно что-то новое, захватывающее и интересное.

Первый детский сад открылся в Наро-Фоминске в 2013 году. Сегодня в городе функционирует несколько детских садов сети. Мы пообщались с президентом автономной некоммерческой организации дошкольного образования «Детский сад «Полянка» ИРИНОЙ ЖОРОВОЙ и узнали ответ на вопрос о том, как сделать образовательный процесс максимально эффективным, а детство – счастливым.

«ПОЛЯНКА» – САД, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ САМОЕ ГЛАВНОЕ...

направлены на развитие мелкой моторики, сенсорной интеграции, коммуникативной деятельности.

Кроме того, сегодня важно воспитывать молодое поколение на исторических традициях нашего народа. Патриотическое чувство не возникает само по себе. Наши воспитатели доступно рассказывают детям о важных моментах в жизни нашей страны, к нам приходят в гости ветераны, мы вместе отмечаем важные праздники, формируя у ребят чувство причастности к лучшим традициям Родины.

– В чём заключается уникальная методика в детских садах «Полянка»?

– Каждый ребёнок уникален, а его таланты неповторимы. Не бывает одинаковых детей. На этом и базируется принцип их развития в наших садах.

В 2019 году мы открыли филиал для детей с ограниченными возможностями здоровья (с задержкой психического развития). Таким детям требуется ещё больше внимания и помощи специалистов: дефектолога, логопеда, нейропсихолога. Сначала родители особенных детей отнеслись к нам настороженно, внимательно присматривались, а сегодня, когда воспитанники показывают очень хорошие результаты, нам доверяют и хотят к нам попасть. В этот филиал приходят малыши с задержкой речевого и психоречевого развития, ребята с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Ко всем детям мы ищем индивидуальный подход. С каждым из них занимаются высококвалифицированные специалисты, имеющие соответствующий опыт работы. Для каждого ребёнка составляется индивидуальный план обучения, который разрабатывают методисты, психологи, логопеды. На самом деле сегодня детей с ограниченными

ми возможностями здоровья (ОВЗ) очень много. В будущем мы планируем открыть коррекционно-развивающий центр для особенных детей. Там мы будем реализовывать функцию обследования малышей для выявления отклонений в психике на ранней стадии, что позволит сделать жизнь детей с особенностями развития, а также их родителей и семьи, счастливее.

– Расскажите, пожалуйста, как у вас появилась идея открыть частный сад?

– Идея открыть первый частный детский сад возникла давно, девять лет назад. Тогда у многих знакомых начали появляться внуки и дети. Помимо этого, преобладала тенденция открытия социального бизнеса. От администрации Наро-Фоминска мне поступило предложение об участии в программе социально ориентированного бизнеса. Нам выделили для открытия частного детского сада старое здание, которое мы отремонтировали за три месяца.

На момент открытия у нас функционировало всего четыре группы. Затем мы стали расширяться, и сегодня детский сад «Полянка» посещают 282 ребёнка. А самих корпусов уже четыре. Два корпуса предназначены для детей с ограниченными возможностями здоровья.

Чуть позже мы планируем открыть сад-интернат для особенных детей. Такая форма пребывания позволит максимально быстро компенсировать нарушения, а деятельность таких специалистов, как логопед, психолог, нейропсихолог, будет вестись непрерывно. Способы коррекции будут полностью интегрированы в процесс игры и пребывания в саду наших воспитанников.

Подготовила Виктория Лукьянова



POLYANKA – A KINDERGARTEN ENTRUSTED WITH THE MOST IMPORTANT TASK...

– *Mrs. Zhorova, could you please tell us what is the Polyanka chain of kindergartens? What programs are available there?*

– The kindergarten works according to the educational programme “From birth to school” under the editorship of N. E. Veraksa, designed for children of different ages.

It is no secret that a child’s growth is always linked to learning about the outside world. Children learn something new and interesting every day in kindergarten, as they are immersed in the process of learning. All activities take place in the form of games, so young explorers don’t get bored.

Each kindergarten of the Polyanka chain features small groups (15-20 children), it is equipped with new modern developmental and playing equipment and toys. The classes are run by qualified and attentive teachers, who ensure that every child gets maximum attention and create an individual and comfortable environment for every child, without overloading them with lessons.

Our children can be compared to the characters in a fairy tale, where they have to learn to write, count, read, speak English and prepare themselves for school. We also teach them about their surroundings, social and communication skills.

Anticipating the question as to whether it is too early to have classes with children at such a young age, I answer: it is not! It is well known that all basic knowledge is built up in childhood, which is why it is so important to start developing your child at a very early age.

In 2020, we opened a new branch for toddlers (from 1 year old). Classes for

toddler groups focus on the development of fine motor skills, sensory integration and communication activities.

Furthermore, it is important today to educate the younger generation on the historical traditions of our nation. A sense of patriotism does not just appear by itself. Our teachers tell children about important moments in the life of the country, veterans come to visit us, and we celebrate important holidays together, creating in children a sense of belonging to the best traditions of their homeland.

– *What is the unique methodology in the Polyanka kindergartens?*

– Every child is unique and their talents are inimitable. There are no identical children. This is the principle of their development in our kindergartens.

In 2019, we opened a branch for children with special needs (those with mental retardation). Such children need even more attention and the help of specialists: defectologist, speech therapist, neuropsychologist. At first, the parents of special children were wary of us, they looked closely. Today, when the pupils show very good results, we are trusted and they want to come to us. Children with delayed speech and psychoverbal development, as well as children with locomotor disorders attend this branch. We look for an individual approach to all children. Highly qualified specialists with relevant experience work with each of them. An individual educational plan, prepared by methodologists, psychologists and speech therapists is drawn up for each child. Actually, there are many children with special needs

Child development is an important and sensitive process that falls on parents. Realizing creativity, improving fundamental knowledge of the environment and modern teaching methods are issues to be considered by every mom and dad. How to make the right choice when we make a decision for our own child? Entrust your choice to professionals of private kindergartens Polyanka! It implements the most advanced technologies in pedagogy, harmonized with the wishes of parents. Every day at Polyanka certainly provides something new, exciting and interesting.

The first kindergarten opened in Naro-Fominsk in 2013. Today, there are several kindergartens of the chain operating in the city. We talked to Irina ZHOROVA, President of the Polyanka kindergarten, an autonomous non-commercial educational organization, and found out the answer to the question of how to make the educational process most effective and childhood most happy.

(disabilities) today. In the future, we plan to open a correctional and developmental centre for the children with specific conditions. There we will implement the function of examining young children to identify mental deviations at an early stage, which will make the lives of children with special developmental needs, as well as their parents and families, happier.

– *Can you tell us how did you come up with the idea of opening a private kindergarten?*

– The idea to open the first private kindergarten started a long time ago, nine years ago. At that time, many acquaintances started having grandchildren and children. Apart from that, the prevailing trend was to open a social business. I received an offer from the Naro-Fominsk administration to take part in a socially oriented business programme. We were given an old building to open a private kindergarten, which we renovated in three months.

When we opened, we had only four groups. Then we began to expand, and today the Polyanka kindergarten is attended by 282 children. There are four facilities in the kindergarten already. Two buildings are intended for children with disabilities.

Later on, we plan to open a residential care kindergarten for disabled children. This form of stay will allow to compensate disorders as quickly as possible, and such specialists as speech therapist, psychologist, neuropsychologist will work continuously. Methods of correction will be fully integrated into the process of play and care for our pupils.

Prepared by Viktoria Lukyanova



– 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 приходить 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 Мионов



Lyubov Miloserdova:

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

Lyubov 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)

«Если у меня появляется свободное время, я заполняю его учёбой», – говорит учредитель и генеральный директор группы компаний «УПАК» Ольга Смирнова. Она окончила Государственный университет управления по специальности «национальная экономика», затем – Московскую международную школу бизнеса «МИРБИС» по программе Executive MBA, в рамках образовательной программы Executive MBA прошла практику в бизнес-школе Болонского университета права в Италии и тренинг по программе Kaizen в Японии. А в данный момент учится в магистратуре по специальности «арбитражный юрист». Но учиться можно не только в университетах и академиях. Лучший «профессор» – личный опыт, и он позволяет Ольге не только уверенно вести свой бизнес вперёд, но и осуществлять проект по консалтингу в сфере помощи малому и среднему бизнесу.

Ольга Смирнова, группа компаний «УПАК»: «ОПЫТ ДЛЯ ТОГО И НУЖЕН, ЧТОБЫ ИМ ДЕЛИТЬСЯ»

– Дух предпринимательства проснулся во мне очень рано, лет в 14, – рассказывает Ольга Смирнова. – Уже тогда мне хотелось работать, быть независимой. Сразу после окончания школы я поступила в Государственную академию управления имени Серго Орджоникидзе, а окончила её, когда это был уже Госуниверситет управления. Но мне было мало просто учиться, хотелось заняться реальным делом, как-то проявить себя. Поэтому на первом же курсе я перевелась на вечернее отделение и устроилась на работу. Начинала с должности секретаря-референта в инвестиционной компании «Арман Ист Юроп» при КБ «Российское финансовое общество». Это был хороший опыт на рынке ценных бумаг. Через год перешла в крупный холдинг помощником руководителя, ещё через полгода стала финансовым менеджером, а затем и финансовым директором «Кентавр-холдинга». К этому времени я окончила только третий курс института, но мой возраст никого не смущал: я была по-настоящему увлечена своим делом, мне было всё интересно. Затем мне предложили поработать финансовым директором холдинговой компании в городе Сочи, и уже через несколько месяцев я стала генеральным директором бизнес-центра этой компании. В Москву вернулась спустя четыре года, открыв Торговый дом при Ногинском мясокомбинате, причём через год совмещала должность генерального директора торгового дома с обязанностями директора по финансам и экономике этого же предприятия. Позже меня пригласили в компанию «Аквалайф», где я стала финансовым директором всего холдинга. А ещё через два с половиной года знакомые предложили мне купить производственный бизнес. Мне было интересно начать своё дело, я подумала, что справлюсь, и решилась...

Сегодня группа компаний «УПАК» – уникальное сочетание предприятий, выполняющих весь спектр услуг дотепчатной подготовки для производства упаковки

продовольственных и промышленных товаров, а также для рынка декора: это гравировка валов глубокой печати, производство флексопластин. Но к моменту прихода в «УПАК» Ольги Смирновой ситуация в группе компаний не выглядела столь радужной... Предприятие, по её словам, практически погибало: учредители не рассчитали свои силы и сделали ставку на неперспективные направления. Пришлось разбираться в тонкостях технологии производства, ездить на встречи с заказчиками, изучать их требования, вскрывать ошибки и находить новые эффективные направления развития.

– Сегодня я могу сказать, что самые тяжёлые периоды моей жизни способствовали становлению моего характера, – продолжает рассказ Ольга. – Приятные периоды, конечно, хороши, но они не дают точек роста. Чтобы оттолкнуться и взлететь, надо упасть. К примеру, я одержала победу в корпоративной войне за бизнес. При этом мне удалось сохранить дело, людей и саму себя. Я выросла и сделала работу над ошибками.

Уметь находить и исправлять не только чужие, но и собственные ошибки – качество немаловажное, и Ольга Смирнова обладает им в полной мере:

– Я понимаю, что раньше мне не хватало гибкости в общении, не было чёткого понимания, как построить «дорожную карту» своей жизни с учётом трудностей и проблем, с которыми мне пришлось столкнуться. Представление было довольно расплывчатым. Сейчас ко всем ударам судьбы я отношусь спокойно и ментально нахожу решения. Я понимаю, что моя личная миссия и миссия моего проекта едины: делиться опытом, накопленным мной с годами.

«УПАК» увеличил мощности производства в два раза. Было закуплено уникальное лазерное оборудование для гравировки валов. Сегодня в группе компаний новое направление: гравировка валов для рынка декора.



– В своём бизнесе я каждый год ставлю себе новые цели, а сейчас нахожусь в процессе запуска проекта по консалтингу в сфере помощи малому и среднему бизнесу в защите его интересов...

«Защита бизнеса» – о чём это? Чем я могу помочь предпринимателям?

К сожалению, обычно задумываются о том, чтобы сохранить свою компанию или долю в ней, когда уже всё критично и на собственность есть претенденты. И тут возникают растерянность и неопределённость. У нас нет какой-либо единой службы, где можно получить ответы о порядке действий, о том, какие специалисты понадобятся, куда и в каком порядке обращаться.

Был момент, когда я столкнулась с посягательствами на свой бизнес и прошла весь этот путь. И начала формировать как раз такую команду с комплексным подходом, чтобы не приходилось бегать по разным «знакомым знакомых», каждому описывать, что произошло, и получать диаметрально противоположные советы по дальнейшим шагам. Все, кого вы привлекаете к сохранению своего бизнеса, должны выступать единым фронтом и согласовывать свои действия между собой.

От меня вы можете получить консультацию с рассмотрением, какие существуют риски, правильно ли оформлены текущие документы и есть ли лазейки, которыми могли бы воспользоваться партнёры, бывшие собственники, просто претенденты на ваш бизнес. Или получить, если ситуация острая, ответ, какие есть варианты защиты бизнеса, и контакты всех специалистов, которые проведут вас от и до, что называется, «под ключ», до результата.

У меня сформирована команда опытных юристов, готовых биться «до победного» и уже имеющих множество успешных кейсов, включая мой собственный. Кстати, я сама тоже заканчиваю получение юридического образования, поэтому знаю в деталях, что необходимо для сохранения бизнеса.

Olga Smirnova, UPACK GROUP:

“EXPERIENCE
IS MEANT TO
BE SHARED”



“The entrepreneurial spirit woke up in me very early, at the age of 14,” says Olga Smirnova. “Even then I wanted to work, to be independent. Immediately after graduating from school I entered the State Academy of Management named after Sergo Ordzhonikidze, and I graduated when it was already the State University of Management. Studying was not enough for me; I wanted to do actual work and prove myself in something real. Therefore, in my first year I transferred to the evening department and got a job. I started as a secretary-referent in the investment company Arman East Europe at the Russian Financial Association. It was a good experience in the securities market. A year later, I moved to a large holding company as an assistant manager, another six months later I became a financial manager and then the financial officer of Centaur Holding. By that time, I had only finished my third year at university, but my age did not embarrass anyone: I was truly passionate about what I did and was interested in everything. Then I was offered a position of financial officer at a holding company in Sochi, and within a few months I became

“If I have free time, I fill it with study,” says Olga Smirnova, Founder and CEO of the UPACK group of companies. She graduated from the State University of Management with a degree in national economics, then from the Moscow International Business School MIRBIS in the Executive MBA program; under the Executive MBA educational program she completed an internship at the Bologna University of Law Business School in Italy and completed training under the Kaizen program in Japan. She continues to study for a master's degree in arbitration law. However, it is not only universities and academies where one can actually study. The best “professor” is personal experience, and this allows Olga not only to run her business with confidence, but also to conduct a consultancy project in helping small and medium-sized businesses.

CEO of the business centre of that company. I returned to Moscow four years later, and opened a Trading House at the Noginsk meat processing plant, a year later combining the position of CEO of the Trading House with that of Financial and Economic Officer at the same company. Later, I was invited to join Aqualife, where I became CFO of the entire holding company. Two and a half years later, an acquaintance suggested me to buy a manufacturing business. I was interested in starting my own business, I thought I would do well in it and I made up my mind.”

Today the UPACK Group is a unique combination of companies that perform the whole range of prepress services for the production of packaging for food and industrial products, as well as for the decoration market: gravure printing rollers, production of flexographic plates. But by the time Olga Smirnova joined UPACK, the situation in the group did not look so rosy... The enterprise, in her words, was practically dying: the founders did not calculate their resources and staked on unpromising areas. She had to understand the intricacies of production technology, travel to meetings with customers, study their requirements, uncover mistakes and find new and effective directions for development.

“Today I can say that the hardest periods of my life have helped to shape my character,” Olga continues her story. “The pleasant periods are good, of course, but they do not provide points of growth. In order to push off and take off, you have to fall. For example, I won the corporate war for business. Meanwhile, I managed to keep the business, the people and myself intact. I have matured and done the gap analysis.”

The ability to find and correct not only the faults of others, but also your own, is an important quality, and Olga Smirnova possesses it to the full:

“I understand that there were times when I lacked flexibility in communication, I did not have a clear understanding of how to build a roadmap for my life, taking into account the difficulties and problems I encountered. The idea was rather vague. Now I take all shocks of destiny with patience

and find immediate solutions. I realize that my personal mission and the mission of my project are unified: to share the experience I have accumulated over the years.”

UPACK has doubled its production capacity. Unique laser equipment has been purchased for engraving shafts. Today the group of companies has a new direction: engraving shafts for the decor market.

“I set myself new goals in the business every year, and I am now in the process of launching a consultancy project to help small and medium-sized businesses to protect their interests...”

‘Business advocacy’ – what is it about? How can I help entrepreneurs?

Unfortunately, people usually think about keeping their company or a share in it, when everything is critical and there are bidders for the property. Confusion and uncertainty arise here. There is no one-stop shop for answers to be solved as to what to do, what specialists will be needed, where to go and in what order to do it.

There was a time when I was faced with encroachments on my business and I experienced it all the way through. And I started to form exactly such a team with a comprehensive approach, so that I would not have to run around to various ‘acquaintances’, describe to everyone what happened and receive diametrically opposed advice on the next steps. Everyone you involve in saving your business should present a united front and coordinate their actions with each other.

You can get advice from me to consider what risks exist, whether current documents have been executed correctly and if there is a loophole that could be exploited by partners, former owners or bidders for your business. Or to get, if the situation is acute, an answer as to what options you have to protect your business, and the contacts of all the specialists who will guide you «from start to finish», as they say, ‘turnkey’, to the result.

I have a team of experienced lawyers ready to fight ‘to the bitter end’, and already have many successful cases, including my own. Incidentally, I am also finishing my law degree, so I know in detail what is needed to preserve a business.”

Tax & Legal

management



Tax & Legal management – российская юридическая компания, широко известная под прежним брендом **TAXmanager**.

Мы – команда высококвалифицированных юристов, налоговых консультантов, экспертов и адвокатов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании налоговых споров, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

ForbesCLUB
RUSSIA



Палата
налоговых
консультантов



100 ПРОЕКТОВ
ПОД ПАТРОНАТОМ
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ



ПРАВО
300

Tax

Налоговая практика

Помощь при налоговых проверках

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Досудебное и судебное урегулирование налоговых споров, налоговая медиация

Консультирование staff по взаимодействию с госорганами

Налоговое структурирование бизнеса и активов, релокация с учетом налоговых преференций

Tax Due diligence и Tax Compliance

& Legal

Юридическая практика

Правовое сопровождение, структурирование и уголовно-правовая защита бизнеса и активов

Разрешение коммерческих и банкротных споров, корпоративных конфликтов в арбитражных судах, медиация

Сопровождении процедур банкротства и защита от субсидиарной ответственности

Оценка проектов (сделок) на предмет правовой защиты

Разрешение спорных ситуаций и разногласий с контрагентами и госорганами

Management

Антикризисная практика

Анализ и оценка санкционных рисков и ограничений (Compliance, Due diligence)

Оперативное информирование по вводимым ограничениям и диверсификация рисков

Релокация и редомициляция бизнеса

Выработка мер по уменьшению убытков

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов

Консультирование по вопросам КИК и амнистии капитала



EAST GATE HOTEL****

БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В ЦЕНТРЕ БАЛАШИХИ



г. Балашиха,
пр. Ленина, 25

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.



ОТКРОЙТЕ ШКОЛУ С ПРОГРЕССИВНЫМ ПОДХОДОМ К ДЕТСКОМУ ОБРАЗОВАНИЮ



1 Система пошагового понимания, а не заучивания, по индивидуальной траектории для Поколения Z

Средние
баллы ЕГЭ
80+

2 Предпринимательство



3 Уникальная система обучения навыкам XXI века

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ФРАНЧАЙЗИ:

- ✓ Платформа с персональными маршрутами, методическими материалами
- ✓ Учебные пособия, ментальные карты Mind Maps Edu
- ✓ Корпоративный университет
- ✓ Эффективная финансовая модель



ВЫБИРАЙТЕ ВАШ ВАРИАНТ УСПЕХА

НАЧАЛЬНАЯ ШКОЛА

ШКОЛА 1-11 КЛАСС

СЕМЕЙНАЯ ШКОЛА



Получи
презентацию
по QR коду

Сеть частных школ

+7 (917) 520-60-09



www.school-uspeh.ru



franch@schooluspeh.ru



АППАРАТНАЯ И ЭСТЕТИЧЕСКАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ ОТ ФРАНЦУЗСКОГО БРЕНДА МИРОВОГО УРОВНЯ

guinot-spa.ru



- ⊕ Решение от 60 минут
- ⊕ Полностью ЭДО*
- ⊕ Облегчённый пакет документов



ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ БИЗНЕСА

Fintender.ru — электронная площадка Совкомбанка