

14/216 июнь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

26^й ПМЭФ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

**«Русское молоко»:
ТО, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ**



РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

от ТОП интегратора
промышленных
роботов России
(по версии tadviser.ru)



Партнер
Корпорации МСП

+7 (495) 649-60-69
info@ds-robotics.ru
ds-robotics.ru

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:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина ДлугачРедактор номера: **Елена Александрова**Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**Корреспонденты: **Варвара Можяева,****Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,****Екатерина Золотарёва, Светлана Книш**Перевод: **Лилиана Альтапова**Дирекция развития и PR: **Александра Логинова,****Екатерина Цындук, Анна Шехматова,****Елена Коломеец, Араксия Кирокасян**Фотограф: **Олег Захаров**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Перепечатка

материалов и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции издания

«Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**Мнение редакции может не совпадать с мнением****авторов.**Адрес редакции: **143966, Московская область,****г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**E-mail: mail@b-d-m.ruТел.: **+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 № 14/216 июнь 2023.

Дата выхода в свет: 05.06.2023.

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 SuvorovskayaManaging Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina DlugachDesigner: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,****the Moscow region, 143966.**E-mail: mail@b-d-m.ruТел.: **+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 № 14/216 June 2023.

Date of issue: 05.06.2023.

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

2

НАВСТРЕЧУ ПЕТЕРБУРГСКОМУ МЕЖДУНАРОДНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ФОРУМУ

4

Рузское молоко: «ТО, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ»

10

**Элина Сидоренко: «ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА КЛЮЧЕВЫМИ
МОМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ СТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»**

16

УК «Ступино КВАДРАТ»:

«СЧАСТЛИВЫ НАШИ ИНВЕСТОРЫ – СЧАСТЛИВЫ МЫ!»

20

Наталья Зубаревич: «СИЛА ИНЕРЦИИ»

24

ROTO ALU. ВЫСОКИЙ СПРОС

28

**Виталий Иванов, VERSTA: «НАШИ ИЗДЕЛИЯ –
ЭТО СИНТЕЗ ТРАДИЦИЙ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

32

Мосгорломбард:

ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ ПЕРЕШЛИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ!

34

Маргарита Нейковчен, Тобольская фабрика

**художественных косторезных изделий: «В НАШЕЙ
ПРОДУКЦИИ ЗАЛОЖЕН КУЛЬТУРНЫЙ КОД, ДУХ НАШЕГО КРАЯ»**

38

**Светлана Лукинская: «В НАШЕЙ КОМПАНИИ ОТБОР
КАНДИДАТОВ МНОГОЭТАПНЫЙ. ПОЭТОМУ В КОМАНДЕ
ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ!»**

42

**«ФИНЭКСПЕРТ» РАБОТАЕТ НА РЕЗУЛЬТАТ –
НА БЛАГО СВОИХ КЛИЕНТОВ**

46

«РЕСТАРТ РЕАЛЬНОСТИ» –

ЭКОЛОГИЧНЫЙ БИОХАКИНГ МОЗГА ЧЕЛОВЕКА

50

Владимир Ешурин, «РусКирпич»:

**«ПРОДУКЦИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ НИЧЕМ НЕ УСТУПАЕТ
ЕВРОПЕЙСКИМ АНАЛОГАМ!»**

54

Ольга Смирнова, ГК «УПАК»:

**«КЛИЕНТОВ НОСИМ НА РУКАХ» – ЭТО НАШ ДЕВИЗ!» ГИБКИЕ
РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГИБКОЙ УПАКОВКИ**

58

Светлана Шишкова:

«МОИ РЕСУРСНЫЕ ДУХИ – ЭТО АРОМАТНЫЙ КОД К СЧАСТЬЮ!»

62

«Агидель»: НЕ ПОТЕРЯТЬ ЖИВУЮ СВЯЗЬ ВРЕМЁН

66

Смазочные материалы «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

68

**CESCA: МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ –
ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА В МИРЕ БИЗНЕСА**

72

**Олег Михайлов: «ЗА ГОД МЫ ОТКРЫЛИ НЕСКОЛЬКО СОТЕН
КОМПАНИЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ПО РАЗНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ»**



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Фонд Инносоциум представил социально ориентированную повестку в деловой программе ПМЭФ-2023

Социальная платформа Фонда Росконгресс – Фонд Инносоциум – проведёт пять сессий социально-культурной и общественно значимой направленности в рамках деловой программы ПМЭФ-2023. Участие в дискуссиях примут сенаторы, министры правительства, главы регионов и крупнейших корпораций, директора промышленных предприятий, ведущие представители киноиндустрии, руководители благотворительных фондов и научных организаций. Обсуждение путей развития социальных технологий в гуманитарной и культурной сфере на наивысшем экспертном уровне, выработка инструментов нематериальной мотивации совершенствования существующих экономических и социокультурных связей – вклад Фонда Инносоциум в деловую программу ПМЭФ-2023.

15 июня состоится сессия «Человек благополучный – главная цель социальной политики и основной ресурс развития страны», на которой будет обсуждаться сбалансированный подход при создании условий для благополучной и полноценной жизни каждого человека, обеспечивающий базовые права и потребности, создающий возможности для личной, профессиональной и гражданской самореализации. Модератором сессии выступит и. о. ректора Президентской академии РАНХиГС Алексей Комиссаров. К обсуждению приглашены заместитель председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации Галина Карелова, губернатор ХМАО Наталья Комарова, первый заместитель министра труда и социальной защиты Российской Федерации Ольга Баталина, генеральный директор АСИ Светлана Чупшева, руководители госкорпораций, благотворительных и научных организаций.

В тот же день пройдёт сессия «Кинопроизводство в России сегодня: собственные ресурсы и новые партнёрства», участники которой рассмотрят широкий ряд вопросов, касающихся развития российской киноиндустрии. Модератором сессии выступит управляющий директор «Газпром-медиа Холдинг» Тинатин Канделаки. К обсуждению приглашены министр культуры

Российской Федерации Ольга Любимова, губернатор Калининградской области Антон Алиханов, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, руководители российских киностудий, кинокомпаний, дистрибьюторов и их коллеги из Индии, Ирана и ОАЭ.

16 июня состоится сессия «Герои за кадром: как снимать индустриальное кино?». Дискуссия фокусируется на вопросах создания и поддержки медиапроектов, документальных и художественных фильмов, которые направлены на изменение предрассудков и сложившихся стереотипов в отношении работы в промышленной сфере и реальных секторах экономики и ставят целью стимулировать молодёжь к выбору инженерных и рабочих специальностей. Модератором сессии выступит программный директор ММКФ Иван Кудрявцев. К обсуждению приглашены министр культуры Российской Федерации Ольга Любимова, министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров, губернатор ХМАО Наталья Комарова и ведущие представители киноиндустрии.

В тот же день состоится сессия «Социальные партнёрства – как новое конкурентное преимущество», посвящённая теме социального вклада бизнеса, социальных инвестиций как способу повышения устойчиво-

сти бизнеса, привлекательности компании для сотрудников и пользы для региона присутствия. Модератором сессии выступит исполнительный директор «РБК-ТВ» Илья Доронов. К обсуждению приглашены министр экономического развития Российской Федерации Максим Решетников, генеральный директор Фонда президентских грантов Илья Чукалин, губернатор Хабаровского края Михаил Дегтярев, руководители крупных промышленных компаний и благотворительных организаций.

17 июня состоится сессия «Диалоги культур в эпоху глобальных изменений». Она посвящена гуманитарному взаимодействию, культурным обменам, возможности использовать культуру в качестве связующего моста в построении международных и межнациональных отношений. Модератором сессии выступит заместитель главного редактора МИА «Россия сегодня» Наталья Лосева. К обсуждению приглашены начальник Управления Президента Российской Федерации по общественным проектам Сергей Новиков, специальный представитель Президента Российской Федерации по международному культурному сотрудничеству Михаил Швыдкой, заместитель генерального директора АО «Газпром-медиа Холдинг» Юлия Голубева, зарубежные политики и деятели культуры.

17 июня, в заключительный день ПМЭФ-2023, пройдёт 6-й Форум креативного бизнеса, организованный социальной платформой Фонда Росконгресс – Фондом Инносоциум. Стратегическим партнёром ФКБ выступает академия «Дух огня».

Опора на внутренний потенциал и национальную самобытность станет главной темой Форума креативного бизнеса на ПМЭФ-2023

Программа форума сфокусирована на исследовании потенциала креативных индустрий как инструмента создания устойчивого будущего через эргономичные решения, синергию инноваций и творчества, гармоничную интеграцию национальных традиций в современную культуру. Главная тема – «Развитие креативной экономики с опорой на внутренний потенциал и национальную самобытность регионов». Внимание участников дискуссий будет акцентироваться на интенсификации индустриального диалога и развитии киноиндустрии.

«Форум креативного бизнеса – это эффективная дискуссионная площадка, где обсуждаются вопросы развития творческого предпринимательства и социокультурной политики. Опора на культурно-исторические ценности, традиции и творческое наследие в качестве базы развития человеческого капитала демонстрирует сегодня мультипликативный экономический эффект и подтверждает потенциал этого интенсивно развивающегося направления экономики», – отметил советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета по подготовке и проведению ПМЭФ Антон Кобяков.

В программе Форума креативного бизнеса примет участие более 50 экспертов: арт-менеджеров, дизайнеров, издателей, кинопродюсеров, представителей государства и бизнеса. Состоится пленарная сессия «Диалоги культур в эпоху глобальных изменений». Запланированы дискуссии по наиболее востребованным темам в сфере креативных индустрий: это экспортные стратегии анимационных брендов, новые партнёрства на российском кинорынке, образование как творческая экосистема, поиск идентичности, инвестиции в творческие индустрии, медиа в эпоху перемен, креативный капитал регионов, искусство создания бренда и другие.

Дискуссии об актуальных вопросах кинопроизводства и демонстрация новых фильмов о культуре коренных народов россий-



ского Севера пройдут при поддержке стратегического партнёра ФКБ – академии «Дух огня», которая призвана стать коммуникационной площадкой для формирования творческого и индустриального диалога в сфере кинопроизводства.

«Это автономная некоммерческая организация с лабораториями, мастерскими, которая займётся продвижением наших фильмов, обучением молодых людей кинопроизводству, привлечением специалистов, применением компетенций международного уровня в области создания кино», – заявила губернатор Ханты-Мансийского автономного округа Наталья Комарова.

В течение всех дней ПМЭФ будет работать собственный стенд социальной платформы Фонда Росконгресс – Фонда Инносоциум, – располагающий масштабным пространством для приёма участников и зоной для выступления спикеров. Там пройдут дискуссии, мастер-классы, посвящённые инклюзии, наставничеству, филантропии и эффективному взаимодействию с гражданским обществом.

<https://forumspb.com/news/>



Команды «Лукойл» и «Московский поло-клуб» встретились в Целеево – на поле размером с восемь футбольных полей в единственном в России поло-клубе с полноценной инфраструктурой. В упорной борьбе «Лукойл», усиленный аргентинским игроком Игнасио Алберди, был сильнее – 5:4. В составе их соперников также были легионеры: Хусейни Алаудин и Гижермо Диел. Турнир был организован при участии спортивной платформы Фонда Росконгресс «РК-Спорт».

Spring Classic прошёл в формате светского пикника. Зрители, наблюдавшие за игрой вдоль кромки поля, также были вовлечены в действие и приняли участие в традиционных прогнозах на итог матча, лучшего игрока и лучшего поло-пони.

В рамках спортивных игр ПМЭФ пройдёт ещё одно мероприятие, которое объединит зрелищные соревнования и любовь к лошадам. Традиционный кубок Росконгресса по конному спорту состоится 17 июня в Санкт-Петербурге в новом формате Jump &

В Московском поло-клубе состоялось открытие юбилейного, 20-го сезона по конному поло. Турнир Spring Classic впервые был включён в программу спортивных игр Петербургского международного экономического форума.

Турнир по конному поло прошёл под эгидой ПМЭФ-2023

Drive. Первую часть дистанции участники пройдут на лошадях, после чего пересекут на автомобилях.

Оператор спортивно-зрелищной программы – спортивная платформа Фонда Росконгресс «РК-Спорт».

Ознакомиться с полной спортивной программой ПМЭФ-2023 можно на сайте: forumspb.com/programme/sporting-programme.

Все новости о спортивных мероприятиях ПМЭФ: https://t.me/Sport_Roscongress.



Образ русского человека – это не только про «один на один на медведя», но и прекрасные облики крестьянок и малых детишек, которые в золотых тучных полях обедают ломтём чёрного хлеба, запивая его молоком. Картины русских классиков с такими сюжетами можно встретить в лучших музеях страны. Да что говорить: молоко – первый продукт, которым мы все питаемся с рождения! Волшебный продукт, данный «кормилицей», как ласково величали наши предки своих Бурёнок и Зорек, – не что иное, как наследие нашего народа, возможность сохранения силы тела и духа русского человека.

Молочное скотоводство является одним из приоритетных направлений и в современном животноводстве России. И настоящие патриоты, которым, несмотря на санкции, антиковидные меры и турбулентность современного мира, удаётся сохранить качество своей столь важной продукции, и рабочие места для земляков продолжают свою важную работу.

Агрохолдинг «Русское Молоко», давший жизнь известному на всю страну бренду «Русское Молоко», отмечает в этом году свой юбилей – 20 лет со дня основания. Агрохолдинг «Русское Молоко» был образован в 2003 году, когда Василий Бойко-Великий объединил несколько сельскохозяйственных предприятий Рузского района: фермы, комбикормовый завод и молокозавод.

ТО, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ

«Изначально мы хотели бренд назвать «Русское Молоко», но этого нельзя сделать по законодательству. Поэтому главным стало название молокозавода – АО «Рузское Молоко», по названию родного города Руза. Бренд объединил сельскохозяйственные предприятия и молочный завод воедино, все стали работать вместе. До этого все предприятия работали разрозненно: фермы продавали молоко другим молокозаводам, а завод работал на других мощностях, не довозя свою продукцию до

Москвы, оставаясь мелким региональным производителем среднего уровня», – рассказывала Анна Бойко-Великая, заместитель генерального директора по коммуникациям АО «Русское Молоко».

Руководство компании стремилось создать аутентичный образ бренда «Русское Молоко», подчеркнуть принадлежность к России и «русский стиль», который прекрасно отражён в бело-синей гамме бренда. Узоры, напоминающие гжель, неизменно отзываются в сердцах жителей нашей стра-

ны чем-то родным и близким по духу. Важнейшей составляющей продукции стало качество. Технические условия, по которым производится продукция, достаточно строгие, чтобы стало возможным получить сертификацию «для детского питания дошкольного и школьного возраста». Вся молочная продукция соответствует требованиям ГОСТа и даже превосходит их. Об этом говорят и пять «знаков качества» от Роскачества, которые за время существования организации получили русские продукты.

Сметана, кефир, ряженка, масло и творог подтвердили соответствие повышенным стандартам качества.

«Цель состояла в том, чтобы начать производить и продавать – в том числе в Москве – натуральные, высокого качества молочные продукты. Такого 20 лет назад в столице практически не было. Была либо стерилизованная продукция, либо дорогие, но сомнительные по качеству фермерские продукты на рынках. «Русское Молоко» стало первым брендом, который предложил москвичам и натуральность, и высокое качество по доступной цене», – рассказывает Василий Бойко-Великий, глава агрохолдинга «Русское Молоко».

Конечно, работу разрозненных на тот момент компаний новому руководителю пришлось полностью перестраивать. После же приобретения молокозавода компанией «Вашь Финансовый Попечитель» во главе с Василием Бойко-Великим на предприятии началась масштабная модернизация, а на рузских полях появились новая техника: комбайны, тракторы, сеялки и многое другое. Постепенно предприятие стало выходить на новый уровень. Реконструкция завода, обновление технического оснащения, закупка новых линий, расширение ассортимента – развитие продолжается и сегодня.

Развитие агрохолдинга отразилось и на жизни Рузского городского округа.

«Двадцать лет – это целая жизнь, которую мы прожили. Оглядываясь назад, почти не веришь, что прошло так много времени. Самое главное – мы живы, работаем и производим натуральную и высококачественную молочную продукцию, для чего и создавался наш агрохолдинг.

Яркие события? Их было много! Например, в 2010 году на выставке «Золотая осень» премьер-министр Владимир Путин взял из рук нашего директора корзину с рузской молочной продукцией и отвёз её президенту Дмитрию Медведеву. Продукты из корзины они отведали в присутствии видео- и фотокамер в своей сине-белой гостиной в резиденции в Горках, идеально подходящей под дизайн нашей упаковки. Это событие на тот момент всколыхнуло молочную отрасль, а также потребителей. И стало мощным толчком к известности нашего бренда, за что Владимиру Владимировичу и Дмитрию Анатольевичу большое спасибо!» – делится Василий Бойко-Великий.

Ещё в 2013 году рузский молокозавод получил Премию Правительства РФ в области качества, и важно отметить, что «Русское Молоко» было тогда единственным пищевым предприятием, получившим её. Это сильно повлияло на работу конкурентов, которые стали стремиться занять те же позиции. И всё же за прошедшие годы этого статуса были удостоены немногие.

Наличие столь мощного предприятия повлияло на жизнь небольшого подмосков-



ного города. Совместно с представителями администрации три года подряд проходило праздничное летнее мероприятие «Молочная река», которое получило отличные отзывы у жителей и гостей из других городов. Яркий национальный фестиваль оценили и на федеральном уровне: в 2015 году он был награждён дипломом регионального конкурса национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards Центрального федерального округа в номинации «Лучшее событие в области гастрономического туризма».

«Наше предприятие и наши продукты за время своего существования получили многочисленные российские и зарубежные награды. Мы неоднократно участвовали в международной выставке «Зелёная неделя» в Берлине, где получали золотые медали и признание не только соотечественников, но и иностранных гостей стенда. Наша продукция также была награждена золотой медалью на международной выставке продовольственных инноваций SIAL 2016 в Париже.

Хочется также вспомнить международную выставку Natural & Organic Products

Europe в Лондоне, где мы присутствовали со своим стендом, угощая англичан и других иностранцев рузской ряженкой, кефиром, сметаной и объясняя им, что это такое», – рассказал Василий Вадимович.

Сегодня «Русское Молоко» производит более 40 наименований свежей молочной продукции. Это и традиционные молочные продукты: молоко, кефир, ряженка, простокваша, творог, сметана. И современные: йогурты с сиропами и без, бифилайф, био-йогурт, а также свежие сыры и плавленый сыр. Продукция производится из молока наших коров и частично из закупаемого. Но всё молоко проходит жёсткий контроль: оно должно соответствовать нормам детского питания – как наше, так и от партнёров. Это нужно для того, чтобы в том числе соответствовать сертификату на многие наши продукты «Для питания детей дошкольного и школьного возраста», то есть для детей от трёх лет. А здесь, сами понимаете, требования к качеству молока самые высокие.

Однако молоко не единственный продукт, который пользуется популярностью у наших потребителей. Самыми востребованными за прошедший год остаются кефир, творог, масло, сметана – эти товары компании являются обладателями «знаков качества».

ЧТО НЕ УБИВАЕТ, ТО ДЕЛАЕТ СИЛЬНЕЕ

Здесь речь не только о «Русском Молоке», но и в целом о бизнесе после определённого ряда санкций. К сожалению, сложная политическая ситуация отразилась на многих компаниях, и агрохолдинг «Русское Молоко» не стал исключением.

«Санкции затронули нас, как и других производителей молочной отрасли. Наш основной партнёр по упаковке питьевого молока «Элопак» ушёл с рынка. Это повлияло не только на наше предприятие, но и на других производителей молочных продуктов, покупавших там упаковку типа пюрпак. Они производили более половины всей подобной упаковки в России. Мы заказывали упаковку с завода



«Элопак», находящегося в России, и с завода в Европе. Часть упаковки, уже заказанной на тот момент, произведённой в России, нам удалось получить. А вот та часть, что была произведена в Европе (мини-пюрпак), не дошла. Нам срочно пришлось размещать новые заказы в российских компаниях», – поделился Василий Бойко-Великий, глава агрохолдинга «Русское Молоко».

Однако получить полный объём необходимой упаковки в короткие сроки не удалось – из-за этого были перебои с выпуском некоторых продуктов. Особенно тех, что фасуются в упаковку формата «мини-пюрпак». Её для компании «Русское Молоко» смогли частично сделать российские партнёры – «Молопак» – и частично производители в Турции. К концу года возобновил свою работу и российский завод бывшего «Элопака», ныне Prime Carton Pack. У них мы также возобновили размещение заказов на нашу упаковку.

Положительные результаты хорошей командной работы таковы: компании удалось наладить ситуацию с упаковкой и с наличием продуктов в ассортименте. Те нюансы, которые касались наличия, качества и внешнего вида упаковки, решены. Это ещё одна ступень и ещё одна победа компании, которая позволила сохранить качественный продукт на прилавках магазинов.

«Продажи нашей продукции осуществляются в основном по Москве, Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Некоторые наши федеральные партнёры сами возят наши продукты в другие города. Например, «АШАН» привозит нашу продукцию в Нижний Новгород. В других городах в «АШАНе» также можно найти нашу продукцию. Нужно учитывать, что, если речь о свежей продукции, с не очень большими сроками годности, она лучше продаётся недалеко от тех мест, где произведена. Хотя, несомненно, наш бренд известен далеко за пределами Московского региона», – разъяснил Василий Вадимович.

Во всём хорош баланс. Компания выбрала сохранять его, чтобы не уходить полностью в крупный промышленный формат и не отдаляться от первозданной натуральности.

ВАСИЛИЙ БОЙКО-ВЕЛИКИЙ, ГЛАВА АГРОХОЛДИНГА «РУССКОЕ МОЛОКО»: «НАША СТРАТЕГИЯ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ:

- 100%-ное присутствие продуктов компании в федеральных и локальных сетях;
- выход в новые продуктовые кластеры;
- развитие партнёрских программ (эксклюзивные продукты) с федеральными торговыми сетями;
- расширение собственной торговой сети».

**ПОЯВЛЕНИЕ НА РУССКИХ
ЗЕМЛЯХ АГРОХОЛДИНГА
«РУССКОЕ МОЛОКО», БЕСПОРНО,
ОТРАЗИЛОСЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНО
НА РАЗВИТИИ НЕ ТОЛЬКО
ДРЕВНЕЙ РУЗЫ, НО И РЕГИОНА.
РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ ВО
ГЛАВЕ С ВАСИЛИЕМ БОЙКО-
ВЕЛИКИМ С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ
ЗАКЛАДЫВАЛО В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
КОМПАНИИ «РУССКОЕ МОЛОКО»
ВАЖНЫЙ ЗАМЫСЕЛ – ЭТО
ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ОТРАСЛИ ПОДМОСКОВЬЯ И
РОССИИ, А ТАКЖЕ ПОЛУЧЕНИЕ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО
МОЛОКА – КАК НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОДУКТА.**

«Наше производство находится где-то посередине между фермерским и абсолютно автоматизированным. Например, дойка у нас производится с помощью доильных аппаратов, которые прикрепляются к вымени коровы. Но в то же время коровы у нас содержатся в стойлах и в тёплый период ежедневно выходят на пастбище, чтобы получать витамины из свежих трав и от солнца, дышать свежим воздухом.

То же и на молокозаводе. Он у нас значительно образом модернизирован и далеко отстоит от кустарных методов или от технологий советских времён. Например, помывка оборудования у нас производится посредством СИП-мойки. Продукция перемещается по заводу по трубам. Творог с 2018 года мы производим на современном автоматизированном оборудовании с минимальным личным человеческим вмешательством. Всё для того, чтобы обеспечить максимально возможную чистоту производства и конечного продукта. Люди, безусловно, управляют машинами, но в руках продукты на промежуточных этапах производства уже не держат, только в самом конце, после фасовки в конечную упаковку», – делится подробностями глава агрохолдинга «Русское Молоко».

По его словам, автоматизация – это хорошо, но человек по-прежнему нужен для того, чтобы настроить машины и следить за их правильной работой. И речь не только о технике, люди работают и с животными, которые нуждаются в ласковом обращении и внимании. Кроме того, на предприятии есть ещё один продукт, который требует именно ручного труда, так как это штучный уникальный продукт. Творожную пасху компания готовит уже восемь лет подряд. Сначала для неё делается специальный творог, затем он смешивается в нужных пропорциях с маслом, сахаром, сушёными ягодами и орехами. Подготавливаются и выстилаются марлей формы, куда выкладывается творожная масса, которая затем отвешивается определённое время, чтобы стекла ненужная влага и масса спрессовалась. Всё по традиционному русскому рецепту, чтобы получить классическое пасхальное праздничное блюдо.

Важную роль в развитии компании играют сотрудники. «Русское Молоко» – это не просто бренд, это семья, здесь люди вместе отмечают дни рождения, отправляются в паломничество по святым местам России, организуют поездки для детей и оказывают другую необходимую поддержку. В компании есть свои устоявшиеся традиции.

Большая работа проводится и с подрастающим поколением. Компания регулярно организует экскурсии для школьников старших классов, берёт на практику студентов Тимирязевской академии, Тверской академии и других сельскохозяйственных образовательных учреждений. Например, в мае здесь прошли практику зоотехники. Сейчас работают студенты сельскохозяйственного колледжа, совмещающая работу с учёбой. Проводятся профориентационные мероприятия. А в рамках реализации программы центра занятости предоставляют рабочие места для школьников 14–18 лет.

Двадцать лет: за спиной колоссальная работа и невероятный бэкграунд, который, несомненно, даёт свой результат. Если говорить о развитии продаж и ассортимента, планы, конечно же, есть. И они нацелены только на рост во всех смыслах.

Подготовила Варвара Можеева





THAT WITH WHICH LIFE BEGINS

“Initially, we wanted to call the brand ‘Russkoe Moloko’, but this cannot be done by law. Therefore, the main name was the name of the dairy plant – JSC ‘Ruzskoye Moloko’, after the name of the native town of Ruza. The brand united the agricultural enterprises and the dairy plant, all began to work together. Before that, all the enterprises worked separately: farms sold milk to other dairies, and the plant worked at other facilities, not bringing their products to Moscow, remaining a small regional producer of the average level,” said Anna Boyko-Velikaya, Deputy General Director for Communications of JSC Russkoe Moloko.

The company’s management sought to create an authentic image of the “Ruzskoye Moloko” brand, to emphasize belonging to Russia and the “Russian style”, which is perfectly reflected in the white and blue range of the brand. Patterns resembling gzhel invariably resonate in the hearts of the inhabitants of our country with something native and close in spirit. The most important component of the products was quality. The technical conditions under which the products are manufactured are strict enough to make it possible to obtain certification for

preschool and school-age baby food. All dairy products meet the requirements of GOST and even exceed them. This is evidenced by the 5 Quality Marks from Roskachestvo, which during the existence of the organization have received Ruza products. Sour cream, kefir, ryazhenka (fermented baked milk), butter and cottage cheese confirmed compliance with the increased quality standards.

“The aim was to start producing and selling, including in Moscow, natural, high quality dairy products. There was practically no such thing in the capital 20 years ago. There were either sterilized products or expensive, but of dubious quality, farm products at markets. ‘Ruzskoye Moloko’ was the first brand to offer Muscovites both naturalness and high quality at an affordable price,” says Vasiliy Boyko-Velikiy, head of Russkoe Moloko agricultural holding.

Of course, the work of different companies had to be rebuilt completely by the new manager. After “Vash Finansovoy Popechitel” company, headed by Vasiliy Boyko-Velikiy, purchased the dairy plant, a large-scale modernization began at the enterprise, and new equipment appeared on the Ruza fields: combines, tractors, seeders and much more.

The image of the Russian man is not only about “one on one against the bear”, but also about the beautiful images of peasant women and small children eating a slice of dark rye bread with milk in the golden, fat fields. Paintings by Russian classics with such subjects can be found in the country’s best museums. What can I say: milk is the first product that we all eat from birth! The magical product, given by the “nurse”, as our ancestors affectionately called their Buryonka and Zoryka, is nothing but the heritage of our people, the ability to maintain the strength of the body and spirit of the Russian man.

Dairy cattle breeding is one of the priority areas in modern animal husbandry in Russia. And true patriots, who, despite sanctions, anti-COVID measures and the turbulence of the modern world, manage to maintain the quality of their important products and jobs for fellow countrymen, continue their important work.

The Agroholding Russkoe Moloko, which gave birth to the brand known all over the country, “Ruzskoe Moloko”, celebrates its 20th anniversary this year – 20 years since its foundation.

The Agroholding Russkoe Moloko was formed in 2003 when Vasiliy Boyko-Velikiy united several agricultural enterprises of the Ruzsky District – farms, a feed mill and a dairy plant.



Gradually, the company began to reach a new level. Reconstruction of the plant, renewal of technical equipment, purchase of new lines, expansion of the range – development continues today.

The development of the agricultural holding was also reflected in the life of the Ruza urban district.

“Twenty years is a whole life that we have lived. Looking back, you can hardly believe that so much time has passed. The most important thing is that we are alive, working and producing natural and high-quality dairy products, for which our agricultural holding was created.”

Outstanding events? There were many! For example, in 2010, at the Golden Autumn exhibition, Prime Minister Vladimir Putin took a basket with Ruza dairy products from the hands of our director and took it to President Dmitry Medvedev. They tasted the products from the basket in the presence of video and cameras, in their blue-and-white living room of the residence in Gorki, which perfectly matched the design of our packaging. This event at that time stirred up the dairy industry, as well as consumers. And it became a powerful impetus to the popularity of our brand, for which many thanks to Vladimir Vladimirovich and Dmitry Anatolyevich!”, Vasily Boyko-Velikiy shares.

Back in 2013, “Ruzskoye Moloko” received the Government’s Quality Award, and it is important to note that “Ruzskoye Moloko” was the only food company to receive it back then. This greatly influenced the work of competitors, who began to strive to occupy the same positions. And yet, over the years not many were awarded this status.

The presence of such a powerful enterprise influenced the life of a small town near Moscow. Together with representatives of the administration for three years in a row we held a festive summer event “Milk River”, which received excellent reviews from residents and guests from other cities. The bright national festival was also appreciated at the federal level: in 2015 it was awarded a diploma of the regional contest of the National Event Tourism Award “Russian Event Awards” of the Central Federal District in the category “Best Event in the Field of Gastronomy Tourism”.



“Our company and our products have received numerous Russian and foreign awards during their existence. We have repeatedly participated in the international exhibition “Green Week” in Berlin, where we received gold medals and recognition not only from compatriots, but also from foreign guests of the stand. Our products were also awarded a gold medal at the international Food Innovation exhibition SIAL 2016 in Paris.

I would also like to recall the international exhibition Natural & Organic Products Europe in London, where we were also present with our stand, treating Englishmen and other foreigners with Ruza ryazhenka, kefir, sour cream, and explaining to them what it is,” said Vasily Vadimovich.

Today “Ruzskoye Moloko” produces more than 40 kinds of fresh dairy products. These are both traditional dairy products: milk, kefir, ryazhenka (fermented baked milk), sour milk, cottage cheese, sour cream. And modern: yoghurts, with and without syrups, bifilife, bio-yoghurt as well as fresh cheeses and processed cheese. The products are made from milk of our cows and partially from purchased. But all the milk is strictly controlled: it must meet the standards for baby food – both ours and those of our partners. This is necessary in order to, among other things, comply with the certificate for many of our products: “For nutrition of

children of preschool age and school age, that is, for children from 3 years. And here, you understand, the requirements for milk quality are the highest.

However, milk is not the only product, which is popular with our consumers. Last year kefir, cottage cheese, butter, sour cream remained the most demanded products, which are awarded the Quality Marks.”

WHAT DOES NOT KILL, MAKES STRONGER

Here we are talking not only about “Ruzskoye Moloko”, but also about business in general after a certain series of sanctions. Unfortunately, the difficult political situation has affected many companies, and the Agroholding Russkoe Moloko is no exception.

“The sanctions have affected us, as well as other producers of the dairy industry. Our main drinking dairy packaging partner, Elopak, has retired from the market. This affected not only our company, but also other dairy producers who bought purepac-type packaging there. They produced more than half of all such packaging in Russia. We ordered packaging from the Elopak plant in Russia and from a plant in Europe. Part of the packaging already ordered at that time, produced in Russia, we managed to get. But the part that was produced in Europe (the mini-purepac) didn’t reach us. We urgently had to place new orders with Russian companies,” said Vasily Boyko-Velikiy, head of the Agroholding Russkoe Moloko.

However, we could not get the full amount of necessary packaging in a short time, because of this there were disruptions in the production of some products. Especially those packaged in the “mini-mealpac” format.

It was partly made for “Ruzskoye Moloko” by Russian partners, Molopak, and partly by producers in Tunisia. By the end of the year, the Russian plant of the former Elopak, now Prime Carton Pack, resumed its work as well. We also resumed placing orders for our packaging with them.

The positive results of good teamwork are as follows: the company managed to improve the situation with the packaging and the



availability of products in the assortment. The nuances concerning the availability, quality and appearance of the packaging have been resolved. This is another step and another victory for the company, which made it possible to keep a quality product on the shelves of stores.

"Sales of our products are carried out mainly in Moscow, the Moscow region, as well as in St. Petersburg and the Leningrad region. Some of our federal partners carry our products to other cities themselves. For example, AUCHAN brings our products to Nizhny Novgorod. In other cities in AUCHAN you can also find our products. It should be borne in mind that if we are talking about fresh products with not very long expiration dates, they are better sold near the places where they are produced. Although,

"Our production is somewhere in the middle between farming and completely automated. For example, our milking is done with milking machines that are attached to the cow's udders. But at the same time, our cows are kept in stalls and go out to pasture every day in the warm season to get vitamins from fresh grass and sun and to breathe fresh air.

It's the same at the dairy. It has been significantly modernized and is far from the artisanal methods or technologies of the Soviet times. For example, our equipment is washed by means of a CIP washer. The products are transported through the plant by pipes. Since 2018, we have been producing cottage cheese on modern automated equipment with minimal personal human intervention. All to ensure the cleanest possible production and end product. People, of course, operate the machines,

sure they work properly. And it's not just about technology, people also work with animals that need gentle handling and attention. In addition, the company has another product that requires manual labor, as it is a one-of-a-kind unique product. The company has been preparing cottage cheese Easter for eight years in a row. First, a special cottage cheese is made for her, then it is mixed in the right proportions with butter, sugar, dried berries and nuts. Forms are prepared and lined with gauze, where the curd mass is laid out, which is then hangs for a certain time so that unnecessary moisture is drained and the mass is compressed. All according to a traditional Russian recipe for a classic Easter holiday dish.

Employees play an important role in the development of the company. "Ruzskoye Moloko" is not just a brand, it is a family, here people celebrate birthdays together, go on pilgrimages to holy places in Russia, organize trips for children and provide other necessary support. The company has its own well-established traditions.

Much work is being done with the younger generation. The company regularly organizes excursions for high school students, takes on practice students from the Timiryazev Academy, the Tver Academy and other agricultural educational institutions. For example, in May they had a livestock practice. Now students of the Agricultural College are working, combining work with study. Promotional events are being held. And as part of the implementation of the program, the employment center provides jobs for schoolchildren aged 14-18; 20 years is a tremendous amount of work and an incredible background, which undoubtedly gives its result. If we talk about the development of sales and assortment, of course, there are plans. And they are aimed at growth in every sense.

Prepared by Varvara Mozhaeva



of course, our brand is known far beyond the Moscow region," explained Vasily Vadimovich.

The balance is good in everything. The company has chosen to keep it so as not to go into a completely large industrial format, and not to move away from the pristine naturalness.

but they no longer hold the products in their hands during the intermediate stages of production, only at the very end, after they are packed in the final packaging," the head of the Agroholding Russkoe Moloko is sharing details.

Automation is good, he says, but a human is still needed to set up the machines and make

VASILY BOYKO-VELIKIY, HEAD OF THE AGROHOLDING RUSSKOE MOLOKO: "OUR STRATEGY IN THE MEDIUM AND LONG TERM IS:

- 100% presence of the company's products in federal and local chains;
- entry into new product clusters;
- development of partnership programs (exclusive products) with federal retail chains;
- expansion of own retail network".

THE APPEARANCE OF THE AGROHOLDING RUSSKOE MOLOKO ON THE RUZA LANDS, NO DOUBT, HAD A POSITIVE IMPACT NOT ONLY ON THE DEVELOPMENT OF ANCIENT RUZA, BUT ALSO ON THE REGION. SINCE ITS INCEPTION, THE MANAGEMENT OF THE COMPANY, HEADED BY VASILY BOYKO-VELIKIY, HAS LAID AN IMPORTANT PLAN INTO THE ACTIVITIES OF THE RUZSKOE MOLOKO COMPANY – SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY OF THE MOSCOW REGION AND RUSSIA, AS WELL AS OBTAINING HIGH-QUALITY MILK AS A NATIONAL PRODUCT.





Элина Сидоренко:

**«ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА КЛЮЧЕВЫМИ
МОМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ
СТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»**

ЭЛИНА СИДОРЕНКО – ДОКТОР ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР МГИМО МИД РОССИИ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ МГИМО. ЭЛИНА ЛЕОНИДОВНА АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ, РУКОВОДИТЕЛЕМ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ОЦЕНКАМ РИСКА ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РФ, ГЛАВОЙ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО НОВЫМ ЦИФРОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. УЧАСТВУЕТ В РАЗРАБОТКЕ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ. ПОМИМО ЭТОГО, ЯВЛЯЕТСЯ АВТОРОМ БОЛЕЕ ЧЕМ 150 НАУЧНЫХ РАБОТ.

Ведение бизнеса сопряжено с множеством нюансов и тонкостей. Со сложностями сталкиваются почти все представители малого и среднего предпринимательства. Среди них можно выделить экономическую турбулентность, законодательные изменения, а также давление правоохранительных органов и нечестную конкурентную борьбу. Далеко не все проблемы предприниматели могут решить самостоятельно, не прибегая к сторонней помощи. Однако появляется закономерный вопрос: «Куда обращаться, как обезопасить свой бизнес, если на него оказывается давление?» Мы пообщались с Элиной Сидоренко, генеральным директором Платформы «ЗаБизнес.РФ», и узнали, какую поддержку могут получить предприниматели в рамках цифрового проекта.



– Элина Леонидовна, здравствуйте! Давайте начнём нашу беседу с вопроса о новой экономической реальности. Скажите, с какими вызовами столкнулись предприниматели в 2022 году и сталкиваются сегодня?

– Сегодня бизнес испытывает беспрецедентное санкционное давление. В рамках трансформации экономической реальности предприниматели вынуждены искать новые «точки опоры», рабочие механизмы реализации профессиональной деятельности. Перед сектором малого и среднего предпринимательства стоят серьёзные задачи: предсказать риски, выработать антикризисный план развития. Однако, как и в любой сложный кризисный период, мы наблюдаем тенденцию развития бизнеса: реализацию новых проектов и стартапов, освобождение тех или иных ниш, появление новых игроков рынка. Такие изменения способствуют качественному переходу на принципиально новый уровень микро- и макроэкономической систем.

Для любого бизнеса ключевыми моментами успешного ведения деятельности являются стабильность и безопасность. Стабильность достигается путём реализации государственных программ поддержки и законодательного регулирования, а безопасность – за счёт исключения фактов силового давления или происков конкурентов. Для решения подобных проблем в 2019 году была создана автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗаБизнес.РФ».

– Каковы цели создания платформы, в чём заключается её уникальность?

– Задача платформы заключается в улучшении инвестиционного климата в Российской Федерации посредством организации правильного конструктивного диалога бизнеса и власти. Уникальность проекта в том, что, с одной стороны, платформа является качественным цифровым ресурсом, вобравшим в себя передовые технологии в

части обеспечения прозрачности обращений в государственные органы, а с другой – платформа базируется на ведомственных регламентах, а именно – на чётко прописанной процедуре рассмотрения обращений предпринимателей правоохранительными органами РФ: Генпрокуратурой, Следственным комитетом, МВД и ФСБ России. Также предприниматели имеют возможность обратиться непосредственно в центральный аппарат правоохранительных органов и получить чёткий аргументированный ответ руководителя структурного подразделения центрального аппарата. Это позволяет снизить давление на бизнес в регионах, минимизировать риски всевозможных злоупотреблений со стороны региональных правоохранительных органов. Кроме того, центральный аппарат получает возможность анализировать работу своих подразделений: это своеобразный внешний комплаенс, имеющийся сегодня у правоохранителей для определения качества работы их сотрудников.

– Какие факторы позволяют вам держать высокую планку эффективности?

– Эффективность в данном случае можно поделить на внутреннюю и внешнюю. Для высокой внутренней эффективности необходимо создать команду специалистов. Что, собственно говоря, у нас прекрасно получилось! Каждый наш сотрудник полностью погружён в проблему обратившегося предпринимателя. Важна и любовь к своему делу, которую мы не перестаём проявлять.

О внешней эффективности говорит стопроцентная обработка всех обращений, поступивших на платформу. Сегодня количество обращений составляет 3,5 тыс.

– Какие планы вы ставите перед собой в рамках реализации деятельности платформы?

– Наша основная задача заключается в укреплении доверия между бизнесом и властью. И сегодня, в период активизации работы государства по поддержке бизнеса, формирование этого диалога как никогда актуально. Мы видим необходимость через платформу решать частные вопросы предпринимателей, связанные с силовым давлением, и обобщать их в плоскость системных проблем.

В свою очередь, системные проблемы необходимо переводить на уровень законодательной власти, формировать в конкретные законодательные решения, обеспечивать рост доверия предпринимателей к правоохранительным органам через фактическую демонстрацию позитивной практики в решении реальных дел. Наша задача сегодня – обеспечить коридор обратной связи и укрепить доверие правоохранительных органов через решение конкретных кейсов предпринимателей.





Elina Sidorenko:
**“FOR ANY BUSINESS,
STABILITY AND SAFETY ARE KEY”**

ELINA SIDORENKO

IS A DOCTOR OF LAW, PROFESSOR AT THE MOSCOW STATE INSTITUTE OF INTERNATIONAL RELATIONS (MGIMO) AND DIRECTOR OF THE MGIMO CENTER FOR DIGITAL ECONOMY. ELINA LEONIDOVNA IS ACTIVELY ENGAGED IN EXPERT ACTIVITIES. SHE IS A MEMBER OF THE COUNCIL OF EXPERTS OF THE PRESIDENTIAL ADMINISTRATION OF THE RUSSIAN FEDERATION ON ANTI-CORRUPTION, HEAD OF THE WORKING GROUP ON RISK ASSESSMENT OF CRYPTOCURRENCIES OF THE STATE DUMA OF THE FEDERAL ASSEMBLY OF THE RUSSIAN FEDERATION, HEAD OF THE COUNCIL OF EXPERTS ON NEW DIGITAL TECHNOLOGIES OF THE RUSSIAN UNION OF INDUSTRIALISTS AND ENTREPRENEURS. HE PARTICIPATES IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN LEGISLATION REGULATING THE CIRCULATION OF CRYPTOCURRENCIES. IN ADDITION, HE IS THE AUTHOR OF MORE THAN 150 SCIENTIFIC WORKS.

There are many nuances and subtleties in doing business. Almost all representatives of small and medium-sized businesses face difficulties. These include economic turmoil, changes in legislation, abuse of power by law enforcement agencies, and unfair competition. Not all problems can be solved by entrepreneurs themselves without outside help. But a logical question arises: “Where to turn, how to protect your business when it is under pressure?” We spoke with Elina Sidorenko, General Director of the ZaBusiness.RF platform, and found out what support entrepreneurs can get from the digital project.





– **Elina Leonidovna, hello! Let's start our conversation with a question about the new economic reality. What challenges did entrepreneurs face in 2022 and what challenges do they face today?**

– Today businesses are experiencing unprecedented sanctions pressure. As part of the transformation of the economic reality, entrepreneurs are forced to look for new “footholds”, working mechanisms for the implementation of professional activities. The sector of small and medium business is facing serious tasks: to predict the risks, to work out an anti-crisis development plan. However, as in any difficult crisis period, we see a tendency of business development: implementation of new projects and start-ups, liberation of certain niches, emergence of new market players. Such changes promote qualitative transition to an essentially new level of micro and macroeconomic systems.

For any business the key factors of successful activity are stability and safety. Stability is achieved by implementation of state programs of support and legislative regulation, and safety – by exclusion of facts of power pressure or intrigues of competitors. To solve such problems, in 2019 an autonomous nonprofit organization “Platform for work with appeals of entrepreneurs ZaBusiness”. RF was created.

– **What are the goals of the platform and what makes it unique?**

– The goal of the platform is to improve the investment climate in the Russian Federation by organizing a constructive dialogue between business and government. The uniqueness of the project lies in the fact that, on the one hand, the platform is a high-quality digital resource that incorporates the most advanced technologies in terms of ensuring transparency

of appeals to public authorities, and, on the other hand, the platform is based on departmental regulations, and, in particular, on a clearly defined procedure for addressing appeals from businessmen by law enforcement agencies of Russia: The Prosecutor General's Office, the Investigative Committee, the Ministry of Interior and the Federal Security Service of Russia. Also, businessmen have an opportunity to apply directly to the central apparatus of law enforcement agencies and receive a clear, reasoned answer from the head of a structural subdivision of the central apparatus. This reduces the pressure on business in the regions and minimizes the risk of all kinds of abuses by regional law enforcement authorities. In addition, the central apparatus gets an opportunity

to analyze the work of its subdivisions: this is a kind of external compliance that law enforcement agencies have today to determine the quality of their employees' work.

– **What factors allow you to maintain high levels of efficiency?**

– Efficiency in this case can be divided into internal and external. For high internal efficiency, you need to create a team of specialists. And we have done that very well! Each employee is fully immersed in the entrepreneur's problem. The love for what we do, which we never stop showing, is also important.

One hundred percent processing of all appeals received on the platform testifies to the external effectiveness. Today the number of appeals is 3.5 thousand.

– **What are your plans for the implementation of the platform?**

– Our main goal is to strengthen trust between business and government. And today, when the government is working harder to support business, this dialog is more important than ever. We believe that it is necessary to solve private issues of entrepreneurs related to the pressure of power through the platform and summarize them on the level of systemic problems.

In turn, systemic problems should be transferred to the legislative level, formed into specific legislative solutions to ensure the increase of trust of entrepreneurs to law enforcement agencies through the actual demonstration of positive practice in solving real cases. Our task today is to create a feedback corridor and strengthen the trust of law enforcement agencies by solving concrete cases of entrepreneurs.

Prepared by Victoria Lukyanova



УК «Ступино КВАДРАТ»:

«СЧАСТЛИВЫ НАШИ
ИНВЕСТОРЫ –
СЧАСТЛИВЫ
МЫ!»



Время – пожалуй, самый главный фактор в современных экономических условиях. Сегодня ситуация уникальна: освободились многие ниши, открыты рынки сбыта. Пути поставок перестраиваются и подстраиваются к постоянно изменяющейся экономической ситуации, в зависимости от политической обстановки. Существующие задачи по увеличению темпа производства, созданию конкурентных технологий и продукции в рамках программ импортозамещения открывают большие возможности для производителей. Сейчас крайне важно почувствовать момент, довериться интуиции и предпринимательскому чутью и начать инвестировать. С чего предприниматель начинает новый бизнес? С выбора площадки под будущий проект и с расчёта его экономической привлекательности. Где и как можно быстро построить завод и начать выпуск продукции? Строить помещение под себя, которое будет полностью удовлетворять вашим требованиям, или расположиться на готовых площадях? Оба этих варианта вам предлагают реализовать в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ».

ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» – первая в России частная особая экономическая зона, развиваемая за счёт частных инвестиций. Территория наделена особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для предпринимателей: наши резиденты не платят налоги на имущество, землю и транспорт, а налог на прибыль составляет всего 2%. Предприятия практически освобождены от налогов, таможенных пошлин и ввозного НДС. Кроме того, государство предоставляет нашим резидентам гарантию от неблагоприятного изменения налогового законодательства на 10 лет и защищает инвесторов от произвольных проверок государственных органов.

За восемь лет работы – с 2015 года – мы заслужили доверие 43 компаний, в том числе из Европы, Индии, Мексики, и привлекли более 1 млрд евро инвестиций. Уже сегодня у нас создано 2500 рабочих мест. К 2030 году мы планируем привлечь 200 компаний.

Сегодня территория «Ступино КВАДРАТ» занимает 431 га; для расширения площадки доступно ещё 500 га.

ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ НАС?

- Земля под строительство приобретает инвестором сразу в частную собственность и с полностью готовой инфраструктурой. Мы сами проводим все сети по территории парка, инвестор не несёт никаких дополнительных затрат. Пока идёт строительство,

производитель получает статус резидента, максимально эффективно применяя налоговые льготы, доступные резидентам ОЭЗ.

Наша управляющая компания – команда профессионалов, имеющих большой опыт в реализации промышленных проектов. Мы можем помочь с выбором подрядчиков, взять на себя функцию технического заказчика или реализацию проекта в целом. У нас есть опыт строительства завода под ключ всего за девять месяцев.

- Учитывая большой интерес компаний к сектору Light Industrial, сейчас мы активно развиваем сегмент готовых промышленных помещений в аренду или на продажу для тех предпринимателей, которые пока не готовы инвестировать в строительство своего завода. В плане – возведение отдельно стоящих корпусов площадью 1000 и 1500 кв. м и большого корпуса, поделённого на различные блоки. Эти блоки будут оснащены возможностью расположить в них кран-балку; будет предусмотрено объединение соседних блоков. При таком размещении производства инвесторы получают всё те же государственные льготы.

- Теперь затронем кадровый вопрос. Сейчас в нашей стране он стоит особенно остро и играет существенную, а порой и определяющую роль при выборе местоположения будущего производства.

И здесь хочется сказать о наших преимуществах, так как городской округ Ступино вот уже 30 лет входит в список лидирующих в России регионов по объёму промыш-

ленного производства (здесь 33 крупных и средних предприятия металлургического и машиностроительного комплексов, пищевой и перерабатывающей отраслей, стройиндустрии). Поэтому здесь давно налажена система специального профессионального образования. В Ступино расположены три вуза (один из них – филиал МАИ), два средних специальных колледжа и техникум. В Ступино всегда популяризировались рабочие, технические специальности. В регионе культивируется традиция: выпускники остаются в родном городе. Это очень важно. Также распространена практика совмещения учёбы и работы на предприятии.

И мы стараемся влиять на этот процесс, тесно сотрудничая с образовательными учреждениями и службой занятости округа. Несколько раз в год мы проводим дни профориентации для школьников и студентов высших и средних специальных учебных заведений Ступино с посещением заводов нашего индустриального парка, которые оснащены новейшим оборудованием. То, что ребята воочию знакомятся с современным производством, служит хорошим стимулом для выбора будущего места работы.

В рамках поддержки одарённых детей округа наша управляющая компания систематически спонсирует участие юных земляков в международных конкурсах. Так, например, недавно завершился международный конкурс для школьников «Старт в науке», проводимый Российской акаде-

мией естествознания, где учащиеся старших классов ступинской СОШ № 9 заняли призовые места. Мы верим, что от такой талантливой молодёжи зависит успешное экономическое развитие региона в ближайшее время.

ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» имеет крайне удачное географическое расположение и логистику, что позволяет резидентам существенно экономить. Мы находимся рядом со скоростной трассой М-4 «Дон», в 75 км от МКАД. До международного аэропорта Домодедово от нас 70 км, что даёт возможность акционерам и учредителям из других стран посещать свои производства без организации длительных командировок – за один день.

Сейчас Правительством РФ одобрено строительство прямого съезда на трассу (минуя населённые пункты). Уже отстроена первая очередь – переезд через железнодорожные пути Павелецкого направления. Утверждён план строительства второй очереди, запланировано бюджетное финансирование.

Продолжая совершенствовать инфраструктуру в нашем индустриальном парке, мы построили железную дорогу, примыкающую к Большому железнодорожному кольцу.

Железной дорогой внутри нашего парка сейчас активно пользуется наш резидент – компания по производству кормов для животных «Мустанг СТУПИНО», которая подвела две ж/д ветки к своему заводу.

Совсем недавно мы закончили работы по увеличению выставочных путей, что позволяет резидентам формировать более длинные составы непосредственно на территории парка. Затем эти составы забирает локомотив РЖД.

• Каждый резидент ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» имеет право организовать зону таможенного контроля на своём собственном земельном участке. Это даёт как потенциальную экономию средств (не платятся пошлина и НДС), так и экономию времени: отсутствуют очереди (в отличие от общих пропускных пунктов). Резидентам не нужно платить за СВХ: теперь хранение доступно

на их собственных территориях. Работники таможенной службы приезжают и работают с сотрудниками предприятия на месте. Это значительно экономит время при доставке и сборке производственных линий, при поставке сырья или строительных материалов, требующих растаможки.

• Чтобы удержать рабочие кадры и таланты в регионе, необходим комплексный подход к развитию территории. Наш проект ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» начал своё существование как раз со строительства экогорода Новое Ступино в 2010 году. Концепция проекта состоит в том, чтобы создать полноценный город, обеспечивающий доступные, комфортные и экологически благоприятные условия для жизни и для работы проживающих в нём людей. Новое Ступино – город-спутник с малоэтажным жильём. Здесь создана вся необходимая социальная инфраструктура: школа, детский сад, ДК, медицинский пункт и магазины. Были проведены реконструкция и строительство недостающих инфраструктурных объектов. Здесь приятно и комфортно жить. Время в пути до работы у жителей Нового Ступино занимает 10 минут.

• В наших планах – создание туристско-рекреационной зоны рядом с ОЭЗ. Это станет логичным продолжением комплексного освоения территории. На земельных участках площадью более 350 га, примыкающих к экогороду Новое Ступино, а также на прибрежных территориях и на участках со сложным рельефом нами запланированы и концептуально разработан ряд проектов. Это позволит полноценно жить и отдыхать как работникам предприятий ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ», так и всем жителям округа. Разработаны такие проекты, как горнолыжный склон для начинающих, экодеревня с возможностью снять домик на лето.

• А ещё ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» – это единый дружный коллектив единомышленников, творческих людей, и мы строим «Территорию Счастья». Это означает, что все, кто имеет с нами дело, будь то инвесторы, партнёры, сотрудники, просто гости, попадают в особую «зону счастья». Здесь они чувствуют

себя комфортно, ощущают неподдельную заботу о себе, здесь всем легко вести свой бизнес, строить дружеские, доверительные отношения друг с другом благодаря особому климату, который создаёт наша управляющая команда. Многие инвесторы становятся нашими друзьями и приводят к нам своих друзей. И отличным примером счастья и успеха в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ» является расширение своего бизнеса инвесторами в нашем индустриальном парке. Как это сделали, например, ООО «Арвалус» австрийской компании «backaldrin», выпускающей сухие концентраты для хлебобулочной отрасли; ООО «МИШН ФУДС СТУПИНО» – дочернее предприятие лидирующей в мире мексиканской компании по производству продуктов питания GRUMA, выпускающее чипсы и лепёшки из кукурузной муки; ООО «ФЛЕКС ФИЛМС РУС» – дочернее предприятие крупнейшей в мире индийской корпорации Uflex, выпускающей гибкую упаковочную плёнку. Они значительно расширили свою территорию в ОЭЗ, купив дополнительный участок. Счастливы наши инвесторы – счастливы мы!

• Наши творческие амбиции воплощены в нашем проекте «Академия КВАДРАТ». В его рамках мы проводим творческие конкурсы для детей г. о. Ступино, изучаем иностранный язык, проводим встречи с интересными людьми. Последний семинар собрал более 300 человек: выдающийся учёный, академик РАН, наш друг Абел Гезевич Аганбегян делился своими мыслями о нынешнем состоянии и о прогнозе развития российской экономики.

Мы проводим весенние субботники на территории индустриального парка, сажаем деревья и вешаем новые скворечники.

У нас много идей. Если сегодня вы ещё не готовы строить бизнес с нами, то для начала можете присоединиться к нашей дружной команде и отправиться с нами в поход на Алтай.

• УК «Ступино КВАДРАТ» ориентирована как на российский, так и на международный рынок. Мы понимаем, что только партнёрство «вне границ» способствует всеобщему процветанию и решению всех самых серьёзных проблем мира. Мы являемся членами многих международных организаций, таких, например, как FEMOZA – это международная ассоциация особых и свободных экономических зон, поддерживаемая ООН. Нас приглашают для участия в международных промышленных форумах и сессиях, таких, например, как UNCTAD – международная организация при ООН по торговле и развитию. На этих встречах мы делимся опытом и перенимаем всё лучшее и передовое, что есть в отрасли развития ОЭЗ. Каждый член нашей команды ежедневно направляет свою жизненную силу и творческую энергию в совершенствование нашей территории.



**Добро пожаловать
в ОЭЗ «Ступино КВАДРАТ»!**



“OUR INVESTORS ARE HAPPY - WE ARE HAPPY!”

SEZ Stupino QUADRAT is Russia's first private Special Economic Zone developed through private investment. The territory is endowed with a special legal status and preferential economic conditions for entrepreneurs: our residents do not pay taxes on property, land and transport, and the income tax is only 2%. Enterprises are practically exempt from taxes, customs duties and import VAT. In addition, the state provides our residents with a guarantee against adverse changes in tax legislation for 10 years and protects investors from arbitrary inspections by government agencies.

In 8 years of operation since 2015, we have earned the trust of 43 companies, including from Europe, India and Mexico, and attracted investments of more than 1 billion euros. Already today we have created 2,500 jobs. By 2030, we plan to attract 200 companies.

Today, the Stupino QUADRAT territory covers 431 hectares; another 500 hectares are available for expansion.

WHY DO INVESTORS CHOOSE US?

- The land for construction is acquired by the investor immediately into private ownership and with a fully ready infrastructure. We carry out all the networks on the territory of the park ourselves, the investor does not incur any additional costs. While construction is underway, the

manufacturer receives the status of a resident, applying tax benefits available to SEZ residents as efficiently as possible.

Our management company is a team of professionals with extensive experience in the implementation of industrial projects. We can help with the selection of contractors, take on the function of a technical customer or the implementation of the project as a whole. We have experience in building a turnkey plant in just 9 months.

- Given the great interest of companies in the Light Industrial sector, we are now actively developing the segment of ready-made industrial premises for rent or sale for those entrepreneurs who are not yet ready to invest in the construction of their plant. The plan includes the construction of separate buildings with an area of 1000 and 1500 sq. m, and a large building, divided into various blocks. These blocks will be equipped with the ability to place a beam crane in them; merging adjacent blocks will be provided. With this placement of production, investors receive all the same state benefits.

- Now let's touch on the personnel issue. Now in our country it is particularly hot topic and plays a significant, and sometimes decisive role in choosing the location of future production.

And here we would like to mention our advantages, since the Stupino urban district

Time is perhaps the most important factor in today's economic environment. Today the situation is unique: many niches have been vacated, sales markets have been opened. Supply chains are being rebuilt and adjusted to the constantly changing economic situation, depending on the political environment. The existing tasks to increase the pace of production, create competitive technologies and products within the framework of import substitution programs open up great opportunities for manufacturers. Now it is extremely important to feel the moment, trust your intuition and entrepreneurial flair and start investing.

How does an entrepreneur start a new business? With the selection of a site for a future project and the calculation of its economic attractiveness. Where and how can you quickly build a factory and start production? Build a space for yourself, which will fully meet your requirements, or settle on ready-made premises? Both of these options are offered to you in the Special Economic Zone Stupino QUADRAT.

has been in the list of Russia's leading regions in terms of industrial production for 30 years (there are 33 large and medium enterprises of the metallurgical and machine-building complex, food and processing industry, and the building industry). That is why the system of special professional education has been established here for a long time. In Stupino there are three universities (one of them is a branch of the MAI), two specialized secondary colleges and a technical college. Workers and technical professions have always been popular in Stupino. A tradition is cultivated in the region: graduates stay in their hometown. This is very important. The practice of combining studies and work at the company is also widespread.

And we try to influence this process by close cooperation with the educational institutions and employment service of the district. Several times a year we hold Career Guidance Days for schoolchildren and students of Stupino higher and specialized secondary educational establishments, including visits to the factories of our industrial park with its state-of-the-art equipment. The fact that the kids get a chance to see modern production eyes serves as a good incentive to choose a future place of work.

Within the framework of support of gifted children of the district our managing company systematically sponsors participation of young compatriots in international contests. For

example, recently ended the International competition for schoolchildren «Start in science», conducted by the Russian Academy of Natural Sciences, where students of senior classes of Stupino secondary school # 9 took prizes. We believe that the successful economic development of the region in the near future depends on such talented young people.

SEZ Stupino QUADRAT has an extremely favorable geographical location and logistics, which allows residents to save significantly. We are located next to the M4-DON highway, 75 km from the Moscow Ring Road. We are 70 km from Domodedovo International Airport, which gives shareholders and founders from other countries the opportunity to visit their production facilities without arranging long business trips, in one day.

Now the Government of the Russian Federation has approved the construction of a direct exit to the highway, bypassing settlements. The first stage has already been built - a crossing over the railway tracks of the Pavletsky direction. The construction plan for the second stage has been approved and budget financing has been planned.

Continuing to improve the infrastructure in our industrial park, we have built a railway adjacent to the Great Railway Ring.

The railway inside our park is now actively used by our resident – the company for the production of animal feed «Mustang-STUPINO», which brought two railway branches to its plant.

Most recently, we have completed work to increase the exhibition tracks, which allows residents to form longer trains directly in the park. Then these trains are picked up by the Russian Railways locomotive.

- Each resident of the SEZ Stupino QUADRAT has the right to organize a Customs Control Zone on his own land plot. This provides both potential cost savings (duty and VAT are not paid) and time savings: there are no queues (unlike common checkpoints). Residents do not need to pay for temporary storage warehouses - storage is now available on their own territories. The customs officer arrives and works with the employees of the enterprise on the spot. This significantly saves time in the delivery and assembly of production lines, in the supply of raw materials or building materials that require customs clearance.

- In order to retain workers and talents in the region, an integrated approach to the development of the territory is needed. Our SEZ project Stupino QUADRAT began its existence with the construction of the eco-city Novoe Stupino in 2010. The concept of the project is to create a full-fledged city that provides affordable, comfortable and environmentally friendly conditions for life and for the work of people living in it. New Stupino is a satellite city with low-rise housing. All the necessary social infrastructure has been created here: a school, a kindergarten,



recreation center, a medical center and shops. The reconstruction and construction of the missing infrastructure facilities was carried out. It is pleasant and comfortable to live here. Travel time to work for residents of Novy Stupino takes 10 minutes.

- Our plans include the creation of a tourist and recreational zone next to the SEZ. This will be a logical continuation of the integrated development of the territory. On land plots with an area of more than 350 hectares adjacent to the eco-city Novoe Stupino, as well as in coastal areas and in areas with difficult terrain, we have planned and conceptually developed a number of projects. This will make it possible to fully live and rest both for the employees of the enterprises of the SEZ Stupino QUADRAT, and for all residents of the district. Projects such as a ski slope for beginners, an eco-village with the opportunity to rent a house for the summer have been developed.

- And the Stupino QUADRAT SEZ is a single friendly team of like-minded, creative people, and we are building a «Territory of Happiness». This means that everyone who deals with us, be it investors, partners, employees, or just guests, falls into a special Zone of Happiness. Here they feel comfortable, feel genuine care for themselves, it is easy for everyone to conduct their business here, build friendly, trusting relationships with each other thanks to the special climate that our management team creates. Many investors become our friends and bring their friends to us. And an excellent example of happiness and success in the Stupino QUADRAT SEZ is the expansion of its business by investors in our industrial park. This was done, for example, by Arvalus LLC of the Austrian company backaldrin, which produces dry concentrates for the bakery industry; MISSION FOODS STUPINO LLC, a subsidiary of the world's leading Mexican food production company GRUMA, which produces chips and corn flour tortillas; FLEX FILMS RUS LLC, a subsidiary of the

world's largest Indian corporation UFlex, which produces flexible packaging film. They have significantly expanded their territory in the SEZ by purchasing an additional plot. Happy are our investors – happy are we!

- Our creative ambitions are embodied in our project Academy QUADRAT. Within its framework, we hold creative competitions for children of the city of Stupino, study a foreign language, and hold meetings with interesting people. The last seminar brought together more than 300 people - an outstanding scientist, academician of the Russian Academy of Sciences, our friend Abel Gezevich Aganbegyan shared his thoughts on the current state and forecast for the development of the Russian economy.

We hold spring subbotniks in the industrial park, plant trees and hang new birdhouses.

Do we have a lot of ideas? If today you are not ready to build a business with us, you can start by joining our friendly team and go camping with us in the Altai.

- Managing Company Stupino QUADRAT is oriented both to the Russian and international markets. We understand that only partnership «beyond borders» contributes to the general prosperity and solution of all the most serious problems of the world. We are members of many international organizations, such as FEMOZA, the international association of special and free economic zones, supported by the United Nations; we are invited to participate in international industrial forums and sessions, such as UNCTAD, the international organization for trade and development. At such meetings we share our experience and adopt all the best and most advanced that is available in the SEZ development industry. Each member of our team daily directs their vitality and creative energy to the improvement of our territory.

**Welcome
to SEZ Stupino QUADRAT!**

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ 2023 ГОД БУДЕТ ХУЖЕ 2022 ГОДА. ОДНАКО ПЕРСПЕКТИВЫ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫГЛЯДЯТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ БОЛЬШИНСТВА РЕГИОНОВ. ТАКОЙ ПРОГНОЗ В ИНТЕРВЬЮ НЭО СДЕЛАЛА ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ГЕОГРАФИИ РОССИИ ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА МГУ ИМЕНИ М. В. ЛОМОНОСОВА, СПЕЦИАЛИСТ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ НАТАЛЬЯ ЗУБАРЕВИЧ.

СИЛА ИНЕРЦИИ

– Как вы оцениваете текущую экономическую ситуацию в Московской области?

– Россия – это большое распределительное государство, живущее на нефтяную ренту. Сегодня три субъекта дают половину налоговых доходов в федеральный бюджет. В их число входит Московская область, два других – ХМАО и ЯНАО. Это значит, что есть место, куда все деньги стягиваются и потом распределяются.

Так вот: доходы бюджета Московской области за 2022 год выросли на 15%, тогда как в среднем по стране этот показатель увеличился на 12%, а в Москве – на 10%. За счёт чего? В первую очередь за счёт налога на прибыль (рост – на 8%, тогда как в целом по стране – всего на 3%, а у Москвы – минус 4%). То есть у Московской области оказалась более стабильная налоговая база, и теперь доля этого налога в общей структуре сопоставима с общероссийской и составляет почти 25% дохода консолидированного бюджета. Отмечу, что раньше регион отставал по этому показателю от среднероссийского уровня.

В Московской области выросли на 19% поступления и от налога физлиц (на столько же они увеличились и в Москве, а в целом по стране – лишь на 16%). На них приходится 34% всех доходов консолидированного бюджета области. Медленнее, чем в других субъектах, росли акцизы. Важную роль в системе налогообложения играют налоги на совокупный доход, где велик вклад малого бизнеса. И тут Московская область снова хорошо проявила себя: рост за год – 23% (в среднем по стране +21%). И поскольку на их долю приходится 7% поступлений консолидированного бюджета, то этот прирост также имеет большое значение для МО. Регион больше зависит от малого бизнеса, чем, например, Москва, где эта доля не превышает 3–4%.

А вот с налогом на имущество МО никак не научится работать. Поступления по этой статье доходов выросли всего на 5% (в среднем по России – на 12%). Видимо, причина в том, что недостаточно качественно проведена оценка имущества, не приведены в порядок все кадастры.

При этом Московская область участвовала в разных программах, которыми предусмотрено выделение субсидий, в том числе на развитие инфраструктуры, и трансферты в регион выросли на 23%.



Структура расходов МО выглядит не столь позитивно. Вызывают тревогу некоторые показатели. Хотя доходы выросли на 15%, расходы – на целых 25%. У Москвы этот разрыв составляет лишь 5%. Расходы на нацэкономику у Московской области увеличились на 42% (по стране – на 27%). К этим статьям относятся дорожное хозяйство или дорожное строительство, транспорт, иногда сельское хозяйство, а также «прочие расходы». В последние могут быть включены и средства на развитие новых территорий России. Как известно, за каждым субъектом они «закреплены». Московская область всегда недоинвестировала в нацэкономику, но такой резкий скачок меня поражает. Это слегка авантюрное поведение. На ЖКХ расходы увеличились на 41%.

НА СОЦИАЛЬНЫЕ НУЖДЫ ТРАТЫ МО ВЫРОСЛИ НА 30%, ТОГДА КАК В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ ЭТОТ РОСТ СОСТАВИЛ ВСЕГО 16%. ЭТО ТОЖЕ ВЫЗЫВАЕТ НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ. ХОТЯ ПОНЯТНО, ЧТО У РЕГИОНА МНОГО ПРОБЛЕМ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ХАРАКТЕРА, ТРЕБУЮЩИХ РЕШЕНИЯ: В СВОЁ ВРЕМЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ В ПОГОНЕ ЗА ПРИБЫЛЬЮ СДАВАЛИ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, НО СОВЕРШЕННО НЕ ЗАБОТИЛИСЬ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ШКОЛ, ПОЛИКЛИНИК В ТЕХ ЖЕ МИКРОРАЙОНАХ.

Почему это вызывает тревогу? По данным министерства финансов, на начало марта 2023 года госдолг субъектов России приблизился к 3 трлн руб., увеличившись за год примерно на 17%. На бюджетные кредиты в нём теперь приходится почти 73% против 57% годом ранее. Наибольшее увеличение долга отмечено в Санкт-Петербурге (в 6,2 раза), в Московской области (в 2,7 раза) и Свердловской области (на 37,8%).



За что можно похвалить Московскую область? В стране расходы на здравоохранение в прошлом году сократились на 1-2%, в Москве – на 12%, а в МО увеличились на 4%. Это хорошо, потому что мы прекрасно знаем, что в области не хватает объектов здравоохранения.

Социалитика – то, что раньше называлось соцзащитой – была профинансирована в прошлом году с приростом на 14%, тогда как в соседней Москве этот показатель не изменился, а в целом по России рост составил 10%. Одно из возможных объяснений – выплаты мобилизованным, их семьям.

Но что в результате? Фантастическая щедрость привела к тому, что Московская область закончила 2022 год с дефицитом в 6% относительно доходов её бюджета. Это не смертельно, конечно. В такой же ситуации оказались 49 регионов, но всё же у большинства из них дефицит составил 1, 2, 3%.

Да, есть четыре субъекта, у которых разрыв достиг 18-20%, но там это, скорее всего, связано с тем, что годом ранее они срабатывали лучше и просто надеялись на хороший результат в 2022 году, которого достичь не смогли.

– Какие риски вы видите с точки зрения исполнения бюджета Московской области в 2023 году?

– Крайне самонадеянно было бы рассуждать конкретно о бюджете тогда, когда никто не знает, какими будут динамика экономики, цена на нефть и т. д. Московской области повезло, что на её территории нет крупных экспортных компаний, которые в 2023 году будут платить больше налогов. Соответственно, прибыль их будет меньше, и отчисления в бюджеты «экспортных» регионов сократятся.

В МО ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ БАЗА. ЭТО БОЛЬШОЙ ПЛЮС. НО РИСК В ТОМ, ЧТО РЕГИОН ОБЛАДАЕТ ГИГАНТСКОЙ СЕТЬЮ РЕТЕЙЛА И АВТОМАГАЗИНОВ. УЖЕ СЕГОДНЯ ВИДНО, ЧТО НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ТОРГОВЛЯ В ОБЛАСТИ СЕРЬЁЗНО ПРОСЕЛА. В САМОМ НЕУДАЧНОМ МЕСЯЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА – МАЕ – ОНА УПАЛА НА 30% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА. В ЦЕЛОМ ЗА 2022 ГОД ОНА СОКРАТИЛАСЬ НА 24%. НЕТ НИКАКИХ ОСНОВАНИЙ ПРЕДПОЛАГАТЬ, ЧТО НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ТОРГОВЛЯ ОПРАВИТСЯ В 2023 ГОДУ. ЭТО ДОЛГОИГРАЮЩАЯ ИСТОРИЯ. ОНА СВЯЗАНА КАК С СОКРАЩЕНИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТАК И СО СНИЖЕНИЕМ УРОВНЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ. ОТ ЭТОГО ПОСТРАДАЕТ ОБЪЁМ СБОРОВ ОТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ.

Логика очень простая. Самый волатильный налог – это налог на прибыль, а его доля максимальна в более развитых регионах. В любом случае этот налог на прибыль после «горочки» раньше или позже будет идти вниз. Поэтому в этот кризис сильнее пострадают регионы, которые зарабатывают сами. Этот кризис уравнивает сверху: он продавлиывает вниз тех, кто более развит, тех, кто живёт в основном на своё, и практически не затрагивает тех, кто сидит на трансфертах по самым ушам.

Мы понимаем, что Москва и Московская область – единая агломерация, бизнес здесь связан очень плотно. К тому же российский бизнес, мы всегда это знали, невероятно адаптивен. Шесть кризисов прошли, нарабатывали опыт госсмейстерского уровня. Если столица



Наталья Зубаревич – экономист, профессор географического факультета МГУ, доктор географических наук, специалист

в области социально-экономического развития регионов. Главный научный сотрудник Центра анализа доходов и уровня жизни НИУ ВШЭ. Автор теории «четырёх России», разработанной на основе модели взаимодействия центральных и периферийных районов в стране.

Первая Россия объединяет Москву и города-миллионники, в которых в условиях постиндустриального общества проживает 21% населения страны.

Вторая Россия (25% населения) – индустриальные города с населением от 20 тыс. до 250 тыс. жителей и с ещё советским образом жизни.

Третья Россия (38%) объединяет малые города и деревни, население которых стареет и сокращается.

Четвёртая Россия (6%) – республики Северного Кавказа и юга Сибири. Экономика этих регионов зависит от поддержки федерального центра.

будет проходить этот кризис в 2023 году легче, а такие ощущения есть, то уровень зарплат в Москве станет ещё больше отличаться в сторону увеличения от уровня в МО. Это может привести к перетоку рабочей силы в этот субъект. Впрочем, ситуация в ближайших к Московской агломерации областях видится ещё менее благоприятной, так что оттуда люди могут поехать за лучшей долей в Московскую область. Такие процессы наблюдались и раньше.

Того инвестиционного потока, который мы наблюдали в 2022 году и который был продиктован желанием бизнеса сделать какие-то запасы, закупить оборудование впрок и стремлением государства поддержать экономику, в 2023 году явно не будет. На ком это отразится сильнее? Снова на Московской области, потому что доля бюджета во всех инвестициях в Москву в разные годы достигала 21-24%. В целом по стране эта доля составляла 15-16%. В Московской области данный показатель всегда не дотягивал до среднероссийского уровня и лишь в последние годы стал приближаться к нему.

С другой стороны, эта взаимосвязь между Москвой и МО ставит последнюю в более завидное положение, чем другие субъекты федерации. Там инвестиционный спад может быть ещё ощутимее, чем в Мосрегионе.

– Я правильно понимаю, что, дабы компенсировать эти риски, МО стоит больше уделить внимание налогу на имущество?

– С одной стороны, да. С другой стороны, надо понимать, что это крайне дорогостоящая работа. В своё время в Москве все объекты недвижимости были сняты с воздуха, это было сделано довольно быстро. Но это затратные мероприятия. Наконец, не всегда местным властям они нравятся, потому что есть частные интересы.

– Наталья Васильевна, каким вы видите 2023 год? Каковы ваши прогнозы для Московской области?

– Он будет хуже 2022-го, по крайней мере, в бюджетной сфере. С НДФЛ в Московской области, вероятно, ситуация сохранится на прежнем уровне, а вот с налогом на прибыль я бы не была столь уверена. Мне кажется, это будет инерционный год с очень медленным ухудшением, если не прилетят «чёрные лебеди». Уменьшение нефтегазовых доходов страны, сокращение помощи со стороны федерального бюджета – основные тому предпосылки. Вряд ли в этом году останутся актуальными проблемы комплекующих, запасных частей из-за рубежа, но то, что они будут дорожать, это очевидно.



Natalia Zubarevich, economist, professor at the Geography Department of Moscow State University, Doctor of Geography, specialist in the socio-economic development of regions. Senior researcher at the Center for Analysis of Income and Living Standards at the National Research University Higher School of Economics. He is the author of the "Four Russias" theory, developed on the basis of the model of interaction between the central and peripheral regions of a country.

The First Russia includes Moscow and cities of over one million inhabitants, where 21% of the country's population live in a post-industrial society.

The Second Russia (25% of the population) – industrial cities with a population of 20 thousand to 250 thousand inhabitants, and still the Soviet way of life.

The Third Russia (38%) consists of small towns and villages whose population is aging and declining.

The Fourth Russia (6%) consists of the republics of the North Caucasus and Southern Siberia. The economies of these regions depend on support from the federal center.

– *How do you assess the current economic situation in the Moscow region?*

– Russia is a large distributive state that lives on oil rents. Today, three subjects give half of the tax revenues to the federal budget. One of them is the Moscow Region, and the other two are the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug and the Yamalo-Nenets Autonomous Okrug. This means that there is one place where all the money is pooled and then distributed.

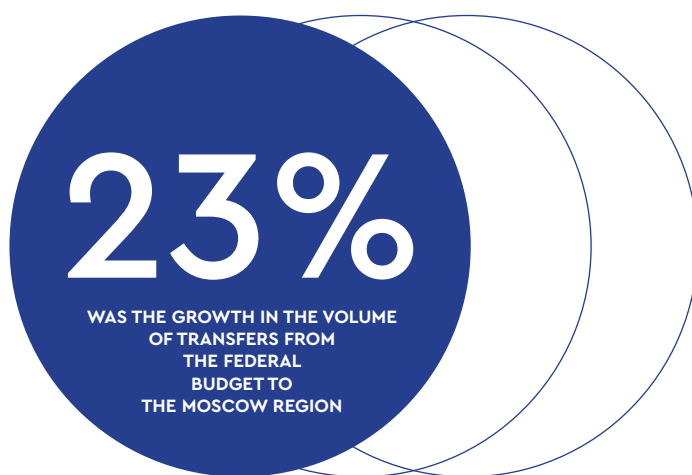
Thus, in 2022 the budget revenues of the Moscow region increased by 15%, while the national average increased by 12%, and in Moscow by 10%. At the expense of what? First of all, the profit tax (an increase of 8%, while in the country as a whole it was only 3%, and in Moscow it was minus 4%). In other words, the Moscow region has a more stable tax base, and now the share of this tax in the overall structure is comparable to the national average and is almost 25% of the consolidated budget revenues. It should be noted that previously the region lagged behind the Russian average in this indicator.

In the Moscow region, revenues from personal income tax have grown by 19% (in Moscow they have grown by the same amount, and in the country as a whole – only by 16%). They account for 34% of all revenues of the region's consolidated budget. Consumption taxes grew more slowly than other items. Taxes on comprehensive income play an important role in the tax system, with a large contribution from small business. The Moscow Region again showed good results here, with an annual growth rate of 23% (the national average is +21%). And since they account for 7% of the consolidated budget revenues, this increase is also very important for the Moscow region. The region is more dependent on small business than, for example, Moscow, where this share does not exceed 3–4%.

As for the land tax, the local authorities have yet to learn how to work with it. The revenue from this item has grown by only 5% (the average in Russia is 12%). Obviously, the reason for this is that property valuation is not of high quality and all cadastres are not in order.

IN TERMS OF THE ECONOMY, 2023 WILL BE WORSE THAN 2022. HOWEVER, THE PROSPECTS OF THE MOSCOW REGION ARE BETTER THAN THOSE OF MOST OTHER REGIONS. NATALIA ZUBAREVICH, A PROFESSOR AT THE DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL GEOGRAPHY OF RUSSIA, FACULTY OF GEOGRAPHY, LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY, AND AN EXPERT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS, MADE THIS PREDICTION IN AN INTERVIEW WITH NEO.

THE POWER OF INERTIA



At the same time, the Moscow region participated in various programs that provide for the allocation of subsidies, including for the development of infrastructure, and transfers to the region increased by 23%.

The structure of expenditures of the Moscow region does not look so positive. There are a number of alarming indicators. Although revenues grew by 15%, expenditures grew by 25%. In Moscow the difference is only 5%. Expenditures on the national economy of the Moscow region grew by 42% (in the country – by 27%). These items include road construction or maintenance, transport, sometimes agriculture, and “other expenditures”. The latter may include funds for the development of new territories of Russia. As you know, they are “fixed” for each subject. The Moscow region has always underinvested in the national economy, but such a sharp jump strikes me. It is a bit of adventurous behavior. Spending in the housing and utilities sector has increased by 41%.

SOCIAL EXPENDITURES OF THE MOSCOW REGION INCREASED BY 30%, WHILE THE AVERAGE GROWTH FOR RUSSIA WAS ONLY 16%. THIS ALSO RAISES SOME QUESTIONS. ALTHOUGH IT IS CLEAR THAT THE REGION HAS MANY INFRASTRUCTURE PROBLEMS THAT NEED TO BE SOLVED, IT USED TO BE THAT DEVELOPERS IN PURSUIT OF PROFIT RENTED OUT SQUARE METERS, BUT DID NOT CARE ABOUT BUILDING SCHOOLS AND CLINICS IN THE SAME NEIGHBORHOODS.

Why is this alarming? According to the Ministry of Finance, at the beginning of March 2023, the national debt of Russia's regions was almost 3 trillion rubles, increasing by about 17% over the year. Budget loans now account for nearly 73%, compared to 57% the previous year. The largest increase in debt was recorded in St. Petersburg – 6.2 times, the Moscow region – 2.7 times, and the Sverdlovsk region – 37.8%.



What can we praise the Moscow Region for? Last year health care expenditures in the country decreased by 1-2%, in Moscow they decreased by 12%, and in the Moscow region they increased by 4%. This is good, because we know very well that the region does not have enough health care facilities.

Social policy – what used to be called social protection – was financed last year with an increase of 14%, while in neighboring Moscow the figure was unchanged and in Russia as a whole it was 10%. One possible explanation is payments to mobilized people and their families.

But what was the result? As a result of this fantastic generosity, the Moscow region ended 2022 with a deficit of 6% of its budget revenues. Of course, this is not fatal. Forty-nine regions were in the same situation, but still most of them had deficits of 1, 2, 3%.

Yes, there are four regions where the gap reached 18-20%, but this is most likely due to the fact that they had worked better the year before and simply hoped for a good result in 2022, which they could not achieve.

– **What risks do you see in the execution of the budget of the Moscow Region in 2023?**

– It would be extremely presumptuous to talk specifically about the budget when no one knows what the dynamics of the economy, the price of oil, etc. will be. The Moscow Region is fortunate that there are no large export companies on its territory that will pay more taxes in 2023. Accordingly, their profits will be lower, and deductions from the budgets of “export” regions will be reduced.

THE MOSCOW REGION HAS A DIVERSIFIED TAX BASE. THAT'S A BIG PLUS. BUT THE RISK IS THAT THE REGION HAS A HUGE NETWORK OF RETAIL AND CAR DEALERSHIPS. ALREADY TODAY WE CAN SEE THAT THE NON-FOOD TRADE IN THE REGION IS IN SERIOUS DECLINE. IN THE WORST MONTH LAST YEAR, MAY, IT WAS DOWN 30% YEAR-ON-YEAR. FOR 2022 AS A WHOLE, IT IS DOWN 24%. THERE IS NO REASON TO BELIEVE THAT NON-FOOD TRADE WILL RECOVER IN 2023. IT'S A LONG-TERM STORY. IT HAS TO DO WITH BOTH A DECLINE IN SUPPLY AND A DECLINE IN PERSONAL INCOME. INCOME TAX REVENUES WILL SUFFER.

The logic is very simple. The most volatile tax is the income tax, and its share is highest in the more developed regions. In any case, sooner or later this profit tax will go down the “hill”. Therefore, in this crisis, the regions that earn their own money will suffer more. This crisis is balanced from the top: it pushes down those who are more developed, those who live mostly on their own, and practically does not affect those who sit on transfers.

We know that Moscow and the Moscow region are a single conurbation, and business here is very closely intertwined. In addition, we have always known that Russian business is incredibly adaptable. We have gone through six crises and gained grandmaster-level experience. If in 2023 the capital will more easily overcome this crisis, and we have such perceptions, the level of salaries in Moscow will be even more different than in the Moscow region. This could lead to an overflow of labor to this subject. However, the situation in the regions closest to the Moscow agglomeration is even more unfavorable, so from there people can go for a better life in the Moscow region. Such processes have been observed before.

The flow of investments that we observed in 2022, which was dictated by the desire of business to make some supplies, to buy equipment for the future, and the desire of the state to support the economy in 2023, clearly will not be. Who will it affect more? Again, in the Moscow region, because the share of the budget in all investments in Moscow in various years has reached 21-24%. In the country as a whole this share was 15-16%. In the Moscow region this figure has always been below the national average and only in recent years has begun to approach it.

On the other hand, this relationship between Moscow and the Moscow region puts the latter in a more enviable position than other subjects of the Federation. The decline in investment may be even more noticeable there than in the Moscow region.

– **Do I understand correctly that in order to compensate for these risks, the Moscow region should pay more attention to property taxes?**

– On the one hand, yes. On the other hand, we should understand that this is an extremely expensive task. There was a time when all the real estate in Moscow was taken off the market, and it was done quite quickly. But these are expensive measures. After all, local authorities do not always like them, because there are private interests.

– **Natalia Vasilievna, how do you see the year 2023? What are your predictions for the Moscow region?**

– It will be worse than 2022, at least in the budget sector. The situation with the personal income tax in the Moscow region will probably remain the same, but I would not be so sure about the income tax. I think it will be a sluggish year with a very slow deterioration. The main reasons for this are the decline in the country's oil and gas revenues and the reduction in federal budget support. It is unlikely that this year the problems with components, spare parts from abroad will remain relevant, but the fact that they will become more expensive is obvious.



Roto Alu. Высокий спрос

В интервью журналу RBG
руководитель отдела
корпоративных продаж
ООО «РОТО ФРАНК»
Алексей Щавлев рассказал
о том, как работает
предприятие в 2023 году,
про чёткость стратегии
команды Roto Alu и о своих
прогнозах на 2023 год.

Сегодня наш собеседник – Алексей Владимирович Щавлев, руководитель отдела корпоративных продаж ООО «РОТО ФРАНК» – Оконные и дверные технологии».

– *Алексей Владимирович, приветствуем вас. Начнём с ожидаемого и традиционного вопроса – знакомства с компанией «РОТО ФРАНК». Сколько лет компания «РОТО ФРАНК» на фурнитурном рынке?*

– Компания была основана в Штутгарте в 1935 году немецким инженером Вильгельмом Франком, которого можно считать пионером в области оконных технологий. Под его управлением и управлением его прямых потомков фирма Roto превратилась из мастерской одного человека в крупный международный концерн. Сейчас Roto относится к мировым лидерам в области производства фурнитуры для окон и дверей. В России завод был открыт в 2008 году, в этом году мы отмечаем юбилей – 15 лет. Приглашаем посетить нас в Ногинске и вживую понять, на чём основан успех оконных и дверных технологий Roto.



– Каковы промежуточные результаты? Что показывают итоги мая? Может быть, прогнозы?

– Если говорить о результатах первой половины 2023 года, в целом у «РОТО ФРАНК» позитивные результаты, но правильно будет разделить бизнес на два сегмента: это фурнитура для окон ПВХ и Roto Alu.

ПВХ-направление активно развивается в России более 20 лет, это большая профессиональная команда по сбыту и техническому сервису.

Я отвечаю за направление фурнитуры для алюминиевых окон в экономическом пространстве Россия, Белоруссия, Казахстан, Азербайджан, Армения. Нам в России всего пять лет, в моей команде двое сотрудников: Александр Галкин, руководитель инженерной поддержки, и Алексей Колыхалин (отвечает за сбытовое направление в дилерском канале продаж), которые со всей ответственностью подходят к исполнению своих обязанностей.

Несмотря на «молодость», за пять лет мы показали хороший результат: по итогам 2022 стали лидерами по обороту в России в сегменте «фурнитура для алюминиевых окон».

По итогам четырёх месяцев 2023 года на 34% превышаем факт прошлого успешного года.

Так как основной канал продаж фурнитуры Roto Alu – это объекты, по ним уже есть график поставок, то прогноз на этот год +30% к прошлому году.

– Как вы добились такого результата за пять лет? Давайте обсудим ключевые компетенции Roto для участников строительного рынка.

– На первое место я поставил бы продукт, мы смогли дать рынку высококлассную немецкую инженерию с великолепным сервисом. Второе – это наш подход, мы сформировали шесть ключевых компетенций и предложили их рынку:

1. Подбор фурнитуры совместно с системодателями под конкретный объект инженерами Roto.
2. Проверка и настройка натурального образца на объекте.
3. Проверка работы окна на длитель-

ную эксплуатацию в собственном испытательном центре.

4. Аудит производителя окна, номинированного на объект, шефмонтаж фурнитуры на первую конструкцию.

5. Обучение монтажной группы с учётом требования объекта, контроль монтажа раз в месяц.

6. Сервис Roto Alu – гарантийный и постгарантийный сервис по работе фурнитуры.

– Сервис Roto Alu – мы так понимаем, вы будете ускорять это направление?

– Шестая наша компетенция – сервис Roto Alu – появилась в начале 2023 года.

Команда сервисменов прошла обучение в нашем университете Roto Frank. В настоящее время это профессиональная команда с высокими знаниями в фурнитуре для алюминиевых окон, способная подготовить для каждого клиента индивидуальное, идеальное сочетание продукта и сервиса. Данный подход востребован строителями и фасадными компаниями, и мы будем уделять ему большое внимание в развита.

– Испытательный центр Roto – в чём преимущества?

– Собственный испытательный центр Roto Frank в России был открыт в 2010 году, но сейчас он нужен как никогда! Тренд в строительстве – это индивидуальность проектов, архитекторы проектируют большие оконные проёмы, мы вместе с производителями оконных систем подбираем решение под проект, но кто даст гарантию на длительную эксплуатацию окна?

Поэтому мы с партнёрами делаем натурный образец окна под техническое задание и испытываем его на нашем стенде на ветровую нагрузку, проливание, морозостойкость и 10-20 тыс. циклов открывания. Застройщики очень высоко оценивают наш подход к подбору решений под объект.

– Текущая ситуация, с вашей точки зрения, на строительном/фурнитурном рынке?

– По итогам 2022 года доля алюминиевых окон в строительном секторе занимает 20%.



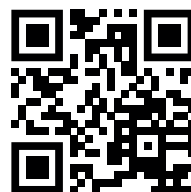
Основные продажи – в секторе проектов бизнес-класса, по прогнозам доля бизнес-класса будет сокращаться, что повлияет на продажи, но есть компенсатор – это инфраструктурные проекты, их закладывается в этом году большое количество.

Также растёт доля алюминия в комфорт-классе: входные группы, балконы, верхние этажи, угловые окна.

Есть высокая динамика роста в строительстве в Казахстане, Армении, Азербайджане, мы сейчас активно сотрудничаем с этими рынками и переносим туда лучшие практики по взаимодействию с застройщиками, учитывая особенности региона.

Увеличивается доля алюминия в секторе ИЖС, строятся целые посёлки с окнами из алюминия и фурнитурой Roto.

Рынок строительства, на мой взгляд, сократится в 2023 году на 10%, но мы в «РОТО ФРАНК» ставим перед собой задачу – расти, так как компания Roto имеет огромные возможности к росту.



 rotorussiadigital

roto.ru

A portrait of Aleksey Shchavlev, a man with dark hair and a slight smile, wearing a dark blue zip-up jacket over a dark shirt and blue jeans. He is sitting with his hands clasped in his lap. The background is a plain, light-colored wall.

Roto Alu. High demand

In an interview with RBG magazine, Aleksey Shchavlev, head of the Corporate sales Department of ROTO FRANK LLC, spoke about how the company operates in 2023, about the clarity of the strategy of the Roto Alu team and about his forecasts for 2023.

Today our interviewee is Aleksey Vladimirovich Shchavlev, Director of Corporate Sales of Roto-Frank Window and Door Technologies Ltd.

– Aleksey Vladimirovich, we would like to welcome you. Let's begin with the expected and traditional question – getting to know ROTO FRANK. How many years has ROTO FRANK been on the hardware market?

– The company was founded in Stuttgart in 1935 by the German engineer Wilhelm Frank, who can be considered a pioneer in window technology. Under his leadership and that of his direct descendants, Roto has grown from a one-man workshop into a major international concern. Roto is now one of the world leaders in the production of fittings for windows and doors. In Russia, the plant was opened in 2008, this year we are celebrating its 15th anniversary. You are welcome to visit us in Noginsk and see for yourself what the success of Roto window and door technologies is based on.

– What are the interim results? What do the results of May show? Forecasts, perhaps?

– If we are speaking about the results of the first half of the year 2023, in general Roto-FRANK has positive results, but it would be correct to divide the business into two segments: PVC window fittings and Roto Alu.

The PVC direction has been actively developing for more than 20 years in Russia, it has a big professional team of sales and technical service.

I am responsible for the aluminum window hardware business in the economic area of Russia, Belarus, Kazakhstan, Azerbaijan, and Armenia. We have been doing business in Russia for only five years, I have two people in my team: Aleksander Galkin, the Engineering Support Manager, and Aleksey Kolykhalin (responsible for the dealer channel sales), who approach their duties with full responsibility.

Despite the “youth”, for five years we have shown a good result: by the end of 2022 we became the leaders in turnover in Russia in the segment “accessories for aluminum windows”.

According to the results of the four months of 2023, we exceed the fact of the last successful year by 34%.

Since the main sales channel of Roto Alu fittings is construction, there is already a delivery schedule for them, the forecast for this year is +30% compared to last year.

– How did you achieve such a result in five years? Let's discuss Roto's key competencies for construction market participants.

– First place I would put the product, we have been able to give the market high quality German engineering with excellent service.

The second is our approach, we have formed six key competencies and offered them to the market:

1. Selection of accessories together with system developers for a specific object by Roto engineers.

2. Checking and setting up a full-scale sample at the facility.

3. Checking the operation of the window for long-term operation in its own testing center.

4. Audit of the manufacturer of the window nominated for the object, supervision of fittings for the first design.

5. Training of the installation team taking into account the requirements of the facility, installation control once a month.

6. Roto Alu service – warranty and post-warranty service for the work of accessories.

– Roto Alu service – we understand that you will accelerate this direction?

– Our sixth competence – Roto Alu service – appeared at the beginning of 2023.

The service team has been trained at our Roto Frank University. Nowadays this is a professional team with high knowledge in aluminium window fittings, able to prepare for each customer an individual, perfect combination of product and service. This approach is in demand by builders and facade companies, and we will pay a lot of attention to its development.

– Roto Test Center – what are the advantages?

– Roto Frank's own testing center in Russia was opened in 2010, but now it is needed more than ever!

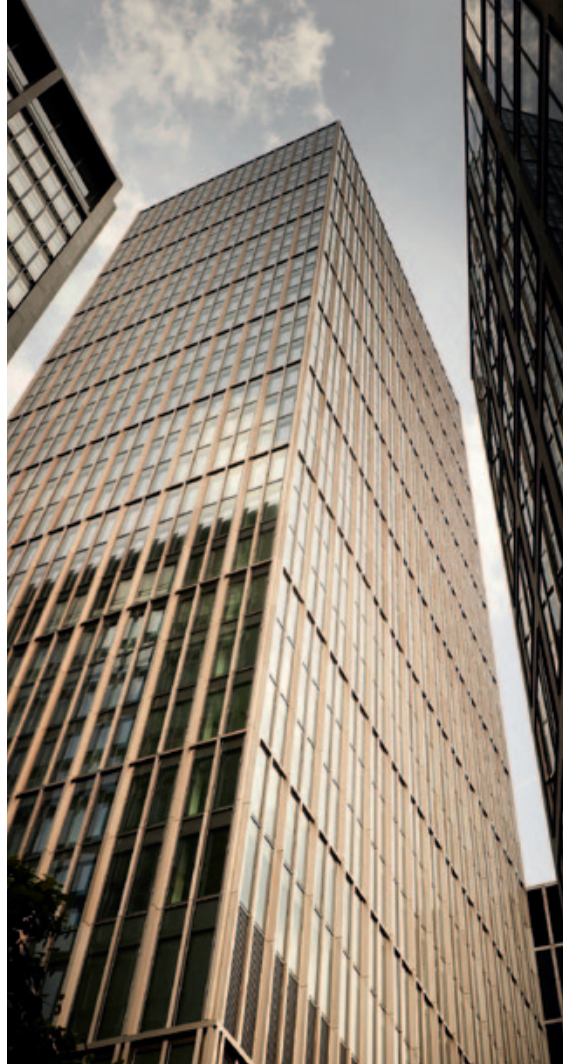
The trend in construction is the individuality of projects, architects design large window openings, we, together with manufacturers of window systems, select a solution for the project, but who will give a guarantee for the long-term operation of the window?

Therefore, our partners and I make a full-scale sample of the window for the technical task and test it at our stand for wind load, spillage, frost resistance and 10-20 thousand opening cycles. Developers highly appreciate our approach to the selection of solutions for the projects.

– The current situation, from your point of view, in the construction/fittings market?

– By the end of 2022 the share of aluminum windows in the construction sector is 20%.

The main sales are in the business-class projects. According to the forecasts, the share of business-class projects will decrease, which will affect the sales, but there is a compensator – infrastructure projects, and a lot of them are being built this year.



The share of aluminum in the comfort class is also growing: entrance groups, balconies, upper floors, corner windows.

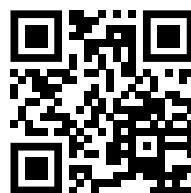
There is a high growth dynamics in construction in Kazakhstan, Armenia, Azerbaijan, we are now actively cooperating with these markets and transferring the best practices for interaction with developers there, taking into account the peculiarities of the region.

The share of aluminum in the residential housing sector is increasing, whole villages with aluminum windows and Roto fittings are being built.

The construction market, in my opinion, will shrink by 10% in 2023, but we at ROTO FRANK set ourselves the task of growing, since Roto has huge opportunities for growth.



 [rotorussiadigital](https://rotorussiadigital.ru)



roto.ru

Виталий Иванов, VERSTA:

«НАШИ ИЗДЕЛИЯ – ЭТО СИНТЕЗ ТРАДИЦИЙ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Компания VERSTA была создана в 2019 году, но разработками в этой области сотрудники начали заниматься ещё в 2017 году. Руководителя компании Виталия Анатольевича Иванова на развитие в новом направлении вдохновили его опыт и образ жизни. Он сам любит активный отдых и проводит время среди единомышленников: охота, рыбалка, верховая езда, сноуборд. Некоторое время все они были просто потребителями экипировки для динамичного времяпрепровождения. И так уж сложилось в нашей стране, что изделия для любителей активного отдыха во всех магазинах были представлены только вещами от западных брендов.



«Когда мы начали разработки своей коллекции, поняли, что действительно можно сделать лучше, но ценовая категория остаётся на уровне с зарубежными брендами. На тот момент мы были крупнейшим разработчиком и производителем мягкой изотермической тары для перевозки продуктов питания и быстроразъемной тепловой изоляции для промышленности в России и Европе. Соответственно, компания обладала высокими компетенциями в области термосбережения, конвекции и регулирования влажности».



VERSTA

Потрясающий бэкграунд и необходимые швейные мощности позволили компании в короткий период начать выпускать одежду для спорта и активного отдыха. Руководителем Виталием Ивановым перед коллективом сразу была поставлена непростая задача: сделать технологичный инновационный бренд, который сможет с первых продаж завоёвывать реальных клиентов. Вся одежда и снаряжение, которые были запланированы к разработке и выпуску, должны были быть сделаны с применением самых современных технологий – это главное конкурентное преимущество, ведь в компании VERSTA привыкли всё делать по максимуму и на результат.

«Крупные игроки, например, в сфере сноуборда и горных лыж присутствуют в этих сегментах довольно давно, и технологии, которые они активно эксплуатировали 10-15 лет назад, используют до сих пор. Именитые зарубежные бренды практикуют простой капиталистический подход: а зачем делать лучше, если и так покупают? Мы, со своей стороны, потратили два года на доскональное изучение технологий в этой области. Нашли всё самое современное и технологичное, собрали из этого наши первые изделия и таким образом обогнали наших конкурентов», – прокомментировал Виталий Иванов.

Создав первые модели, компания VERSTA раздала их амбассадорам спорта и туризма. В частности, в этом участвовал Алексей Соболев, победитель и призёр Кубка мира, 7-кратный чемпион России, мастер спорта международного класса лыжных видов спорта. У него действительно серьёзная компетенция в области использования экипировки. Через год испытаний была получена обратная связь, сформирована итоговая продукция с учётом всех замечаний и пожеланий реального клиента.



«Изначально мы представляли продукт через социальные сети и наш сайт. На сегодняшний день бренд VERSTA является ключевым партнёром курорта «Красная Поляна», теперь ещё и «Роза Хутор», налаживаем партнёрские отношения с Мурманской областью и курортом Шерегеш», – рассказал наш спикер.

Сейчас о компании знают даже на Камчатке: фрирайдеры тех мест с большим удовольствием используют снаряжение от VERSTA. А продаются новые изделия российской компании через крупнейшие торговые сети, такие как «Кант», «Траектория», и руководитель компании уже подписал контракт с известной торговой площадкой Lamoda.

«Нашу продукцию оценили профессионалы, и наши товары по-настоящему востребованы. Наш комбинезон, например, сейчас самый технологичный подобный продукт не только в России, но и во всём мире!» – дополнил руководитель компании VERSTA.

Некогда этот бренд был неизвестен и, в сравнении с гигантами отрасли, мог потеряться, однако качество и уровень материалов и правильно выстроенный маркетинг сделали своё дело. В своё время, когда VERSTA только заходила на российский рынок, мало кто верил в успех. А сейчас продукция VERSTA – первоклассные изделия, которые, может быть, не стоят дёшево, однако качество соответствует цене. И в данном случае появившаяся когда-то – в трудные для страны времена – формулировка «отечественное – значит плохое» в данном случае не работает. Всё чаще российские предприниматели стали демонстрировать уровень, которому Европа может только позавидовать. Компания VERSTA – прямое тому доказательство. Сегодня некоторые комплекты экипировки стоят больше 100 000 рублей, однако они не просто продаются, а пользуются большой популярностью среди любителей и профессионалов. У компании уже появились свои фанаты и почитатели, некоторые покупают по 2-3 костюма, одевают всю семью, рекомендуют бренд друзьям...

«Мы сами бросили себе вызов, стремясь сделать продукт, который удивит и порадует покупателей. Костюмы сноубордистов, например, настолько продуманы, что в случае если вам придётся долго выбираться из сугроба и вы вспотеете, то, как только вы вновь встанете на сноуборд, поедете и моментально высохнете, вы, соответственно, не простынете», – прокомментировал Виталий Иванов.

Компания постоянно расширяется. В начале своего пути она занимала помещение в 80 м², сейчас общая площадь помещений – 1500 м², а дальше – больше: впереди



компанию ждёт ещё один переезд и 3000 м². А численность сотрудников возросла с 6 до 110 человек. К сожалению, специалистов в этой области не так много, и VERSTA воспитывает свои кадры.

«Мы очень активно работаем с молодёжью, у нас есть студенческая программа, которая позволяет проходить практику достаточное количество часов. Кроме того, при производстве был организован учебный центр для повышения квалификации и переквалификации сотрудников. При этом на обучение к нам приходят и взрослые люди. Мы предоставляем жителям нашего города рабочие места и достойную заработную плату, но у нас есть и лидеры производства, которые если вкладываются в работу, то получают более высокий заработок».

Очень важно, чтобы человек был определённого уровня культуры, он должен следить за собой и ответственно относиться не только к своей работе, но и к труду всей команды. Обязательное качество со-

трудников – горящие глаза и стремление к лучшему результату; слоган компании – «Подчёркнутое превосходство». И это превосходство прослеживается в работе каждого специалиста.

«Это превосходство нашей компании, наших клиентов, нашей страны. Россия – великая держава, которая имеет колоссальные достижения и сделала огромный вклад в мировую науку, культуру, литературу и многое другое. Очень обидно в последние годы было видеть, как к достижениям мирового уровня пытались приклеить ярлык «второго сорта», – разъяснил руководитель компании Виталий Иванов.

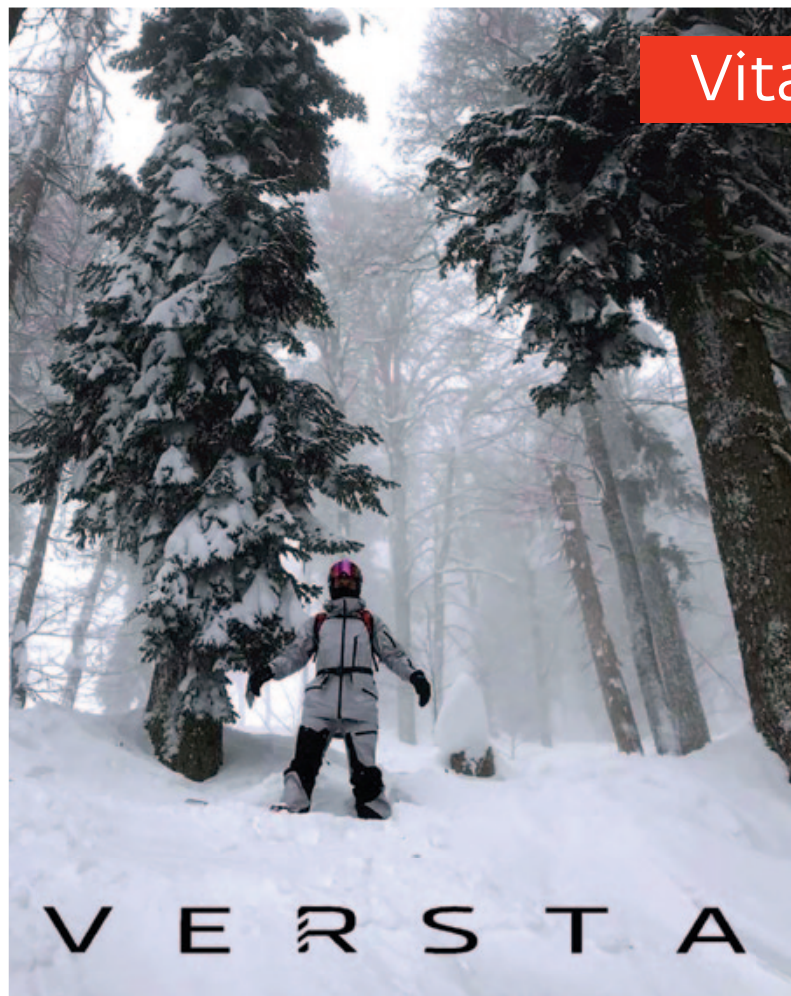
Россия всегда была сильной державой и в спорте, именно поэтому компания сделала упор на спортивное снаряжение. Речь идёт не только о зимних видах спорта: в целом те изделия, которые производит VERSTA, могут позволить нашим спортсменам улучшить свои результаты.

«Мы производим изделия для футбольных и волейбольных команд, сейчас мы поддерживаем детские и юношеские команды в нашем городе. Наши мощности позволяют взаимодействовать с крупными и серьёзными командами и выполнять работу в достаточно сжатые сроки. Но у большинства из них контракты с зарубежными компаниями. Хотя мы готовы к импортозамещению и реально можем удивить даже самых предвзятых клиентов качеством своей первоклассной продукции», – рассказал наш главный спикер.

У сотрудников компании VERSTA большие планы: войти в топ-5 мировых спортивных брендов. Технологичность одежды и имидж бренда позволяют претендовать на лидерские позиции. Уже сейчас у компании широкий ассортимент качественных изделий, они дают возможность провести любой активный отдых в разных погодных условиях, но с неизменным комфортом.

Подготовила Варвара Можаяева





Vitaly Ivanov, VERSTA:

“OUR PRODUCTS ARE A SYNTHESIS OF TRADITIONS AND MODERN TECHNOLOGIES”

The company VERSTA was established in 2019, but the employees began to develop in this area back in 2017. The head of the company, Vitaly Anatolievich Ivanov, was inspired to develop in a new direction by his experience and lifestyle. He himself loves outdoor activities and spends time among like-minded people: hunting, fishing, horseback riding, snowboarding. For a while they were all just consumers of outfit for a dynamic pastime. And so it was the case in our country that products for outdoor enthusiasts in all stores were represented only by things from Western brands.

“When we started developing our collection, we realized that we can really do better, but the price category remains at the same level as foreign brands. At that time, we were the largest developer and manufacturer of soft isothermal containers for the transport of food products and quick-release thermal insulation for industry in Russia and Europe. Accordingly, the company had high competencies in the field of thermal conservation, convection and humidity control.”

The amazing background and the necessary sewing capacities allowed the company to start producing clothes for sports and outdoor activities in a short period of time. The head Vitaly Ivanov immediately set a difficult task before the team: to make a technological innovative brand that will be able to win real customers from the first sales. All the clothes and equipment that were planned for development and release had to be made using the most modern technologies – this is the main competitive advantage, because in the company VERSTA used to do everything to the maximum and for results.

“Major players, for example, in the field of snowboarding and alpine skiing, have



been present in these segments for a long time, and the technologies that they actively exploited 10-15 years ago are still in use. Famous foreign brands practice a simple capitalist approach: why do it better if they buy anyway? We, for our part, have spent two years on a thorough study of technologies in this area. We found all the most modern and technologically advanced, assembled our first products from that, and thus overtook our competitors,” commented Vitaly Ivanov.

Having created the first models, VERSTA distributed them among sport and tourism ambassadors. In particular Aleksey Sobolev, a winner and a World Cup prizewinner, a 7-times champion of Russia, a master of sports of international class in skiing, took part in it. He really has a serious competence in the use of equipment. After a year of testing, feedback was received and the final product was formed, taking into account all the comments and wishes of the real customer.

“Initially we presented the product through social networks and our website. Today, the VERSTA brand is a key partner of the Krasnaya Polyana resort, now also Rosa

Khutor, we are establishing partnerships with the Murmansk region and Sheregesh resort," said our speaker.

Now even Kamchatka is aware of the company: freeriders from these places use VERSTA equipment with great pleasure. And new products of Russian company are sold through the largest retail chains, such as "Kant", "Trayektoriya", and the head of the company has already signed a contract with the famous trading platform Lamoda.

"Our products are appreciated by professionals, and our products are really in demand. Our jumpsuit, for example, is now the most technologically advanced such product not only in Russia, but also in the whole world!" – added the head of the company VERSTA.

Once this brand was unknown, and in comparison with the giants of the industry could get lost, but the quality and level of materials and properly structured marketing did their job. At one time, when VERSTA was just entering the Russian market, few people believed in success. And now VERSTA products are first-class products that may not be cheap, but the quality matches the price. And in this case, the formulation that appeared once, in difficult times for the country, "domestic means are bad" does not work in this case. More and more often Russian entrepreneurs began to show a level that Europe could only envy. VERSTA company is a direct proof of that. Today some outfit sets cost more than 100,000 rubles, but they do not just sell, but enjoy great popularity among both amateurs and professionals. The company has already gained their fans and admirers, some people buy 2-3 suits, dress the whole family, recommend the brand to their friends...

"We challenged ourselves, striving to make a product that will surprise and delight customers. The costumes of snowboarders, for example, are so well thought out that if you have to get out of a snowdrift for a long time and you sweat, then as soon as you get back on the snowboard, you will go and dry instantly, and you, accordingly, will not get cold," commented Vitaly Ivanov.

The company is constantly expanding. At the beginning of its journey, it occupied a room of 80 m², now the total area of the premises is 1500 m², and then more: the company is waiting for another move and 3000 m² ahead. And the number of employees has increased from 6 people to 110. Unfortunately, there are not so many specialists in this field, and VERSTA educates its personnel:

– We are very actively working with young people, we have a student program that allows you to practice a sufficient number of hours. In addition, a training center was organized during production to improve the qualifications and retraining of employees. At the same time,



adults also come to study with us. We provide the residents of our city with jobs and decent wages, but we also have production leaders who, if they invest in work, then get higher wages.

It is very important that a person has a certain level of culture, they must take care of themselves and be responsible not only for their work, but also for the work of the whole team. The mandatory quality of employees is to have eyes sparkling with enthusiasm and be striving for the best result, the slogan of the company is "emphasized excellence". And this superiority can be traced in the work of each specialist.



"It is the excellence of our company, our clients, our country. Russia is a great power that has tremendous achievements and has made a huge contribution to world science, culture, literature and much more. It was very disappointing in recent years to see how they tried to label world-class achievements as "second-class," explained the head of the company Vitaly Ivanov.

Russia has always been a strong power in sports, which is why the company has focused on sports equipment. It is not just about winter sports – in general, the products that VERSTA produces can allow our athletes to improve their results. "We produce products for soccer and volleyball teams, and now we support children's and youth teams in our city. Our capacity allows us to interact with large and serious teams and do the work in a fairly short time. But most of them have contracts with foreign companies. Though we are ready for import substitution and can really surprise even the most pretentious clients with the quality of our first-class products," said our main speaker.

Employees of the company VERSTA have big plans to enter the top 5 global sports brands. The technological nature of clothing and the brand image allow you to claim leadership positions. Already now the company has a wide range of high-quality products, which make it possible to spend any active holiday in different weather conditions, but with the same comfort.

Prepared by Varvara Mozhaeva

Современные ломбарды – это удобная система кредитования, которая по праву заняла свою нишу на рынке отрасли. Условия, которые предоставляют некоторые компании, способствуют повышению платёжеспособности населения, что, несомненно, отражается на экономическом развитии государства. Нужно учитывать, что это направление тоже не стоит на месте: многие компании на фоне стремительно развивающегося товарооборота в стране стали предлагать своим клиентам всё больше услуг. Ломбарды давно расширили свой ассортимент. Какие новые возможности реализуют компании – нашему журналу рассказал Алексей Лазутин, генеральный директор АО «МГКЛ» (управляющая компания ГК «Мосгорломбард»).



МОСГОРЛОМБАРД: «Новые акции – как лучшая инвестиционная идея для наших клиентов»



– Рынок ломбардных услуг довольно насыщен и разнообразен. В чём преимущества именно Мосгорломбарда?

– Во-первых, у нас самый известный бренд на рынке. Некоторые отделения работают на нынешних местах с XIX века. Соответственно, это посещаемые места и устоявшаяся потомственная клиентура. Во-вторых, мы крупнейшая (109 отделений) сеть в Москве – самой населённой и платёжеспособной части России. И самой обеспеченной транспортом: до любого из наших ломбардов из центрального офиса максимум полтора часа – очень облегчает управление и контроль. Ну и наконец, у нас самая инновационная сеть: первыми внедрили электронную торговую платформу, открыли первый роботизированный ломбард!

– Почему вы сделали ставку на привлечение капитала на бирже?

– Рынок консолидируется: 80% уже занимают сети. Скоро усилится конкуренция. К этому моменту нужно занять лучшие места, выстроить логистику, оптимизировать управление. Развиваться на свои средства – долго, а банковские кредиты дороги. Мы вышли на рынок облигаций, где желающие дают нам в долг деньги на условиях лучших, чем даёт им банк по вкладу, но более выгодных для нас, чем кредит. В процессе повысили прозрачность бизнеса: четыре года публикуем отчётность по международным стандартам, получили наивысший на рынке кредитный рейтинг ruB+ с позитивным

прогнозом. Теперь предлагаем напрямую вложиться в бизнес. Уже продали часть акций на платформе Rounds, а скоро выйдем на Московскую биржу, где инвесторов больше и можно продать акции выгоднее.

– На рынке много акций известных и крупных компаний, многие из них предлагают в том числе и облигации. Почему правильным решением будет вложиться именно в облигации или акции Мосгорломбарда?

– У ломбардов низкорисковый, но высокодоходный бизнес. Мы выдаём ссуды по максимальной разрешённой ставке – 134%, и все они обеспечены залогами, 93% которых – золото. В случае дефолта клиента мы просто реализуем залог, компенсируя расходы. Поэтому по облигациям можем платить высокую купонную ставку, а риск по ним гораздо меньше, чем по другим бумагам с такой доходностью. И мы единственная ломбардная сеть, которая продаёт свои акции, то есть другой возможности стать совладельцем такого доходного и быстрорастущего бизнеса у большинства россиян нет.

– Как реализуется стратегия развития, о которой вы рассказали? Как она отражается на доходах компании и инвесторов?

– С 2020 года размещено три коммерческих и два биржевых выпуска облигаций на общую сумму 1150 млн рублей. По ним регулярно выплачиваются купоны, один из небиржевых выпусков на 200 млн уже

погашен. Средства мы направили на развитие бизнеса и кредитование клиентов. Это позволило нарастить сеть отделений и портфель займов в 6,5 раз, выручку – в 8,5 раз, показатель EBITDA (прибыль до вычета процента по кредитам, налога на прибыль и амортизации) – в 3,5 раза. По размещённым в прошлом году привилегированным акциям наш совет директоров уже рекомендовал выплатить дивиденды в размере 13,77% от их стоимости. Учитывая, что некоторые купили акции совсем недавно, их доходность в годовых составила десятки процентов!

– Какие следующие шаги планируете, кроме публичного размещения на Московской бирже? Что должно обеспечить тем, кто купит акции во время IPO, рост капитала?

– Продолжим укреплять позиции в Москве и области, на первом этапе нарастив сеть до 150 отделений. Также запускаем оптовое направление по покупке золотого лома – это фактически золотодобывающая компания с низкими затратами и без вреда экологии, работающая прямо в городе. Это, по нашим расчётам, позволит уже в 2025 году нарастить портфель займов до двух миллиардов рублей, а чистую прибыль – до 707 млн рублей. А ещё через три года, к 2028 году – нарастить эти показатели, соответственно, в 3,5 и 6,5 раз! А цена акций должна отразить эти показатели.

Подготовила Варвара Можяева

MOSGORLOMBARD:

“New stocks as the best investment idea for our clients”



Modern pawnshops are a convenient system of lending, which has rightly occupied its niche in the market of the industry. The conditions offered by some companies contribute to improving the solvency of the population, which undoubtedly affects the economic development of the state. It should be noted that this direction is not stagnant either: against the background of the rapidly developing turnover of goods in the country, many companies began to offer their customers more and more services. Pawnshops have expanded their range of services. Alexey Lazutin, the General Director of MGKL (the management company of Mosgorlombard), told our magazine about the new opportunities that companies are implementing.



– *The market of pawnshop services is quite saturated and diverse. What are Mosgorlombard's advantages?*

– First of all, we have the most famous brand in the market. Some of our branches have been operating in locations dating back to the 19th century. Accordingly, these locations are well visited and have a well-established hereditary clientele. Secondly, we have the largest network (109 stores) in Moscow, the most populous and profitable part of Russia. And the most provided with transport – to any of our pawnshops from the central office a maximum of one and a half hours – very easy to manage and control. And finally, we have the most innovative network – we were the first company to implement an electronic trading platform, opened the first robotic pawnshop!

– *Why did you rely on the stock market to raise capital?*

– The market is consolidating – 80% is already occupied by the networks. Competition will soon intensify. Until then, we have to take the best places, build logistics and optimize management. It takes a long time to develop on your own, and bank loans are expensive. We have entered the bond market, where people are willing to lend us money on terms that are better than what a bank gives them for a deposit, but cheaper for us than a loan. In the process, we have increased the transparency of our business: for four years we have been publishing reports in accordance

with international standards, and we have received the highest credit rating on the market, ruB+, with a positive outlook. We are now offering direct investment in the company. We have already sold some of our shares on the Rounds platform, and soon we will enter the Moscow Stock Exchange, where there are more investors and we can sell shares more profitably.

– *There are many shares of well-known and large companies on the market, and many of them offer, among other things, bonds. Why would it be the right decision to invest specifically in bonds or Mosgorlombard shares?*

– Pawnshops have a low-risk, but highly profitable business. We lend at the maximum allowable rate of 134%, and all loans are secured by collateral, 93% of which is gold. If the customer defaults, we simply sell the collateral and recoup our costs. Therefore, we can pay a high coupon on the bonds, and the risk on them is much lower than on other securities with the same profitability. And we're the only pawnbroker network that sells its shares, which means that most Russians have no other opportunity to become co-owners of such a profitable and fast-growing business.

– *How is the development strategy you describe being implemented? How is it reflected in the company's and investors' earnings?*

– Since 2020, three commercial and two exchange bond issues have been placed in the total amount of 1,150 million rubles. Coupons are paid regularly, and one of the OTC issues for 200 million has already been paid. We used the funds to develop our business and provide loans to our clients. This allowed us to increase our branch network and loan portfolio by 6.5 times, our revenues by 8.5 times, and EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) by 3.5 times. Our Board of Directors has already recommended a dividend of 13.77% on the preferred shares we placed last year. Considering that some people bought the shares very recently, their annual yield was in the tens of percent!

– *What are your next steps, apart from a public offering on the Moscow Exchange? What will be the capital increase for those who buy shares during the IPO?*

– We will continue to strengthen our position in Moscow and the region, in the first stage we will expand our network to 150 stores. In addition, we are launching a wholesale division to purchase scrap gold – it is practically a low-cost, environmentally friendly gold mining company that operates directly in the city. We estimate that this will allow us to increase our loan portfolio to 2 billion rubles in 2025, and our net profit will be 707 million rubles. And in another three years, by 2028 – to increase these figures in 3.5 and 6.5 times, respectively! And the share price should reflect these figures.

Prepared by Varvara Mozhayeva

Маргарита Нейковчен, Тобольская фабрика художественных косторезных изделий:

«В НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ ЗАЛОЖЕН КУЛЬТУРНЫЙ КОД, ДУХ НАШЕГО КРАЯ»



Есть вещи, для жизни совершенно необходимые, а есть вроде бы и бесполезные, но так эту жизнь украшающие, что, глядя на них, о «самом необходимом» уже и думать-то не хочется... А мысли о «главном» сами приходят в голову, когда преодолеваешь 198 ступенек Прямского взвоза – «волшебной» лестницы, ведущей к стенам Тобольского кремля. Мысли о вечном – когда любишь с его стен красотой пейзажей и мощью Иртыша. Мысли о прекрасном – когда смотришь на работы мастеров Тобольской фабрики художественных косторезных изделий. Наш собеседник – генеральный директор фабрики Маргарита Нейковчен.

– Маргарита Николаевна, у косторезного промысла в ваших краях – многовековая история, да и фабрике до столетнего юбилея ждать недолго. Даже в послереволюционные годы молодая советская власть, не жаловавшая «частных предпринимателей», кустарей, гарантировала неприкосновенность инструмента мастерам промысла. Но бывало, что многие предприятия, устоявшие во времена революции и войны, не могли пережить мирные годы. Какие годы были самыми трудными в истории фабрики? И как чувствует себя тобольский косторезный промысел сегодня?

– Самыми сложными оказались годы «перестройки», когда прекратились госзаказы и прервались долгосрочные договоры по продажам. А на данный момент фабрика стабильно работает. Регулярно поступают заказы от наших партнёров на корпоративные подарки, для представительских целей. Кроме того, мы ежегодно участвуем в масштабных выставках, где находим новых партнёров. В связи с развитием в России внутреннего туризма в Тобольске за последние годы увеличился турпоток, и наша продукция стала более востребованной и узнаваемой.

– Изделия мастеров вашей фабрики невозможно поставить «на поток», каждое из них – произведение искусства. Представители других российских народных промыслов сегодня жалуются, что их продукцию вытесняет не столь качественный, штампованный, зато гораздо более дешёвый «ширпотреб» из дружелюбной и очень производительной юго-восточной страны. Вас это не коснулось?

– Мы помним годы, когда полки магазинов были заполнены дешёвым штампованным товаром, а покупателей привлекали его многообразие и доступная цена. Но времена изменились: люди начали осознанно подходить к выбору подарков близким, сувениров для украшения дома. Приобретая их, сегодняшние покупатели ценят уникальность подарка. Отсюда интерес к изделиям, выполненным вручную. Всем этим критериям соответствует наша продукция. Сегодня и жители Китая с удовольствием приобретают наши сувениры.

– Что представляет собой фабрика сейчас? Сколько мастеров на ней работает? Помогает ли им в работе современная техника? Как и кому передаются секреты мастерства?

– Сегодня фабрика – стабильное предприятие, выпускающее изделия народного художественного промысла, пользующиеся успехом как в России, так и за рубежом. В коллективе трудится 62 человека, молодёжи среди них – 40%.

На фабрике имеются отдельные цеха по распиловке и полировке заготовок, а всю остальную работу мастера делают вручную.

Каждое наше изделие индивидуально и неповторимо. Даже если несколько мастеров делают фигурки одной серии, похожие друг на друга, каждый из них вносит в эту работу частичку своего стиля и характера.

Наша фабрика продолжает традиции, заложенные столетие назад, в 20-х годах прошлого века. Опытные мастера передают секреты технологии работы с материалом молодым.

– Родоначальники промысла делали свои работы из кости мамонта. Но количество мамонтов, мягко говоря, ограничено... Китовый промысел в России запрещён. С каким материалом ваши мастера работают сегодня?

– Бивни мамонта всегда считались самым ценным, элитным материалом. И в те годы, когда их приобретать стало сложнее, произошёл переход на более доступный материал: лосиный рог и простую поделочную кость-цевку. Изделия из этого сырья не менее изящны, доступны по цене и пользуются спросом.

– Какие из изделий ваших мастеров можно назвать серийными, какие – эксклюзивными? Где их можно купить?

– Наше предприятие производит изделия с разной тематикой, основные из них – изображение быта народов Севера, русская тема (герои народных сказок), а также сувениры на тему нефтепромысла, охоты и рыбалки. Отдельная тема – разнообразные шахматы, ножи; ну и конечно – женские украшения. Самыми популярными сувенирами являются скульптурки мамонта из разного сырья. Эксклюзивные изделия выполнены нашими лучшими мастерами, чаще всего – из бивня мамонта.

Самые популярные из них – «Выезд губернатора», «Царская охота», «Табун», «Соколиная охота». Эти изделия и многие другие (более 2000 видов) можно приобрести в салоне-магазине при фабрике.

– Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то важном, а я не спросил...



– За 94 года существования фабрики предприятие было удостоено множества серьёзных наград, в том числе золотой медали на Международной выставке в Брюсселе (1958 г.), ордена «Знак Почёта» (1975 г.). Наша фабрика ежегодно участвует в конкурсе «100 лучших товаров России», занимая достойные места в своих номинациях.

Предприятие является основным хранителем тобольского косторезного промысла. Сотрудники повышают квалификацию в лучших вузах Санкт-Петербурга и Москвы.

При фабрике работает музей, в котором собраны изделия и документы косторезов, стоявших у истоков создания фабрики. Открыт салон-магазин в городе Тюмени. Мы регулярно проводим экскурсии по фабрике с посещением производственных цехов, музея и салона-магазина. В нашей продукции заложен культурный код, дух нашего края, и его частичку наши гости увозят с собой.

Подготовил Алексей Сокольский



There are things absolutely necessary for life, and there are things, that seem to be needless, but they decorate our life so beautifully that while looking at them no one will ever think about “the most necessary things”... The thoughts “about the essential things” involuntarily come to mind when climbing the 198 stairs of Pryamsky Vzvoz, the “magic” stairs to the walls of the Tobolsk Kremlin. Thoughts of the eternal – when admiring from its walls the beauty of the scenery and the power of the Irtysh. Thoughts of the beautiful – when you look at the work of masters of the Tobolsk Art Bone Carving Factory.

Our speaker is the general director of the factory, Margarita Neykovchen.

Margarita Neykovchen, Tobolsk Art Bone Carving Factory:

“OUR PRODUCTS CARRY THE CULTURAL CODE AND SPIRIT OF OUR REGION”



– Margarita Nikolaevna, your region's carving industry has a long history, and the factory is on the threshold of its centenary. Even in the post-revolutionary years the young Soviet authorities did not regard “private entrepreneurs”, artisans with favor but guaranteed the inviolability of the tool to the masters of the trade. But many enterprises, which had survived the revolution and the war, did not survive the peaceful times. Which years were the most difficult in the history of the factory? And how is the Tobolsk bone carving trade doing today?

– The most difficult period was “perestroika” when government orders were cancelled, and long-term sales agreements were cut off. At the moment the factory is working steadily. We regularly receive orders from our partners for corporate presents and for representative purposes, and we also take part in large-scale exhibitions every year, where we find new partners. Due to the development of domestic tourism in Russia, the tourist flow in Tobolsk has increased lately, and our products became more popular and recognizable.

– Masterpieces of your factory cannot be put “on stream”, each of them is a work of art. Representatives of other Russian traditional crafts complain that their products are displaced by lower-quality, imitated and cheaper “consumer goods” from a friendly and very productive southeastern country. Has this affected you?

– We remember the years when the store shelves were full of cheap manufactured goods, and customers were attracted by its variety and affordable price. But times have changed: people began to choose gifts for their nearest and dearest carefully as well as the souvenirs for their homes. Buying them, the customer appreciates the uniqueness of a gift. That is the reason for the interest in handmade products. Our products meet all these criteria. Nowadays Chinese citizens buy our souvenirs with great pleasure.

– What is the factory today? How many masters work there? Do they use modern technology in their work? Who and how shares the secrets of the mastership?

– Today the factory is a stable enterprise producing handicrafts which are very successful both in Russia and abroad. There are 62 people working in our team, 40% of them are young people.

The factory has separate workshops for sawing and polishing of blanks, and all the other work is done by hand. Every our item is individual and unique. Even if several masters are making figures of the same type, similar to each other, each of them brings a piece of his own style and personality to the work.

Our factory keeps the traditions established a century ago, in the 1920s. Experienced craftsmen pass secret technologies of work with the material to the young.



– The earliest masters made their works from mammoth bones. But the quantity of mammoths, to put it mildly, is limited... Whale hunting is forbidden in Russia. What material do your masters use today?

– Mammoth tusks have always been the most valuable, exclusive material. Those years when it became difficult to buy them, we switched to a more available material: moose horn and a simple ornamental bone. Items made of this material are no less elegant, affordable, and demanded.



– Which of your masters' works can be called mass-produced and which of them are exclusive, and where can one buy them?

– Our factory produces items of various themes, the main ones: the life of the Northern peoples, Russian theme (heroes of folk tales), as well as souvenirs about oilfields, hunting and fishing. A separate theme – a variety of chess, knives, and, of course, women's jewelry. The most popular souvenirs are mammoth figurines of different raw materials. Exclusive products are made by our best masters, mostly from mammoth tusk.

The most popular of them "Governor's Carriage Ride", "Royal Hunting", "Herd", "Falconry". These items and many others, more than 2000 varieties, can be purchased in our gallery-shop at the factory.

– Perhaps you would like to tell me something else important, but I did not ask...

– Over 94 years of the factory's existence the enterprise was given a lot of serious awards, including a gold medal at the international exhibition in Brussels (1958), the order "Honor Mark". Our factory annually takes part in competition "100 best goods of Russia", winning worthy places in its nominations.



The factory is the main guardian of the Tobolsk bone carving industry. Our employees improve their skills at the best universities in St. Petersburg and Moscow.

We have a museum, which has a collection of works and documents of the carvers that were at the origins of the factory. The salon store was opened in Tyumen. We regularly arrange excursions around the factory, including visits to the workshops, museum and salon-shop. Our production reflects a cultural code, spirit of our region, and our guests carry a part of it with them.

Prepared by Alexey Sokolsky





Светлана Лукинская:

«В НАШЕЙ КОМПАНИИ ОТБОР КАНДИДАТОВ МНОГОЭТАПНЫЙ. ПОЭТОМУ В КОМАНДЕ ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ!»

– Учитывая обстановку в мире и некоторую турбулентность, насколько сейчас востребованы юридические услуги? Какие есть основные сферы деятельности у вашей компании?

– На востребованность юридических услуг не повлияла даже обстановка в мире. Я бы сказала, что актуальность юристов даже повысилась.

Бизнес перезаключает договоры, меняет названия. А вот граждане, уходящие на войну, стараются уделить внимание своим незавершённым делам, где нужна квалификация юриста. Это и разводы, и

опекунство, и наследственные дела, и имущественные сделки.

– Вы настоящий профессионал своего дела, у вас крупная фирма с большим опытом – и всё же как часто необходимо повышать квалификацию специалистов? Или это происходит в процессе появления новых дел и их решений?

– Повышение квалификации моих юристов проходит в «полевых условиях». Я всегда была сторонницей самообразования. Это показатель интеллекта и организованности специалиста.

Политическая обстановка сыграла на руку многим предпринимателям, особенно тем, кто вовремя обезопасил себя и начал своевременное взаимодействие с хорошим юристом: 2022–2023 годы были богаты на важные законодательные новшества в направлении предпринимательства. По словам специалистов, вступивший в силу комплекс мер был направлен на поддержку граждан и предпринимателей в связи с иностранными жёсткими санкциями: мораторий на банкротство, ограничения на сделки с контрагентами из недружественных государств, разрешение на параллельный импорт, освобождение бизнеса от проверок на текущий год, а также существенные ограничения по валютным операциям. Кроме того, уход иностранных юридических фирм с юридического рынка позволил нашим, российским компаниям занять достойные позиции в этой отрасли. Однако в нашей стране есть фирмы, чей многопрофильный опыт при нынешних условиях стал настоящим спасением для фирм, которые не готовы ждать, когда раскачаются молодые юридические компании.

Компания «Лукинская и Партнёры» работает в сфере оказания юридических услуг и является частью консолидированной консалтинговой компании Rich People. Работу всех специалистов можно разделить на три сферы: аудит, юриспруденция, Due Diligence. Работа экономистов и юристов в тандеме даёт синергетический результат. Как ни странно, но и экономисты, и аудиторы, и бухгалтеры всегда опираются на юристов. Поэтому юристы компании многопрофильны, некоторые имеют два высших образования, из которых второе является экономическим. Руководит фирмой Светлана Лукинская, она рассказала нашему журналу о том, как работают современные юридические компании и с чего должен начинать своё дело каждый молодой предприниматель.

У всех нас в жизни есть университетский период. Именно в нём мы учимся учиться, учимся приобретать знания отовсюду и всегда, учимся анализировать и отфильтровывать полученные знания. Если этот период жизни прошёл бездарно и специалист не приобрёл навыков постоянного самообразования, утратил пылливость ума, то в моей команде ему не место.

– Как, по вашему мнению, специалист, которому доверили решение чужих проблем и сложностей, будет справляться с поставленными задачами,



если не научился думать на несколько шагов вперёд?

– Могу сказать: «Никак». Вот поэтому я беру в штат юристов, способных подготовиться к «завтра» уже сегодня, а не ждать, когда им про это «завтра» расскажут.

– Уникальность вашей компании заключается в том, что вы берётесь за разные направления. Расскажите, пожалуйста, удаётся ли заниматься несколькими делами сразу, тем более если это абсолютно разные направления?

– Вы знаете, за 20 с лишним лет моей работы я не помню ни одного периода, когда приходилось бы заниматься только одним направлением в юриспруденции. Ни разу не предоставила мне жизнь такой возможности. Спросите: «Почему?»

Мне всегда было тесно в одной отрасли права. Казалось, что потенциал моих способностей не используется в полную мощь. Чем больше у меня появлялось опыта и знаний, тем больше становился потенциал. Поэтому работа в нескольких направлениях не вызывает сложностей.

Свою команду я формировала из юристов, которым также тесно в одной отрасли права, у которых сохранилась пылливость ума. Работа в условиях многозадачности – это требование (если хотите – тренд) современных условий.

– Если говорить о бизнесе, расскажите, пожалуйста, об основных тенденциях, с чем чаще всего обращаются?

– Чаще всего обращаются за исправлением проблем, которых могло бы не быть. Владельцы бизнеса умаляют значение юриста. Полагают, что к нему нужно обращаться только тогда, когда проблема уже возникла. Вот только проблемы зачастую можно было избежать, получив всего лишь грамотную консультацию юриста. Скупой платит дважды.

Часто наблюдали крах компаний, имеющих в штате юриста. Но и здесь всё закономерно. «Узкий» профиль постоянных задач

ведёт к стереотипности и однотипности мышления юриста, наступает профессиональная деградация. Результат не заставит себя ждать.

Поэтому мы работаем в разных направлениях юриспруденции, применяя знания в разных сферах бизнеса.

– Сейчас государство делает упор на малый бизнес. Вы, как профессионал, с чего посоветуете начать работу начинающим бизнесменам: на что им стоит обратить больше внимания при организации бизнеса, чтобы не попасть в сложную ситуацию?

– Начинающим бизнесменам я посоветую начать с консультации у юриста. Причём неважно, каким способом вы влияете в сферу бизнеса: покупаете уже готовый или создаёте с нуля. И в том, и в другом случае необходимо знать требования нашего законодательства и последствия их неисполнения.

Заключение первых договоров сопровождают повышенные риски, что чревато финансовыми потерями. Проверенные договоры не выкладывают в интернет. Проверенные договоры формируются опытом и потерями. Так пусть же это будут чужие потери, чужой опыт, но ваш проверенный договор. А значит, вам нужен опытный и грамотный юрист.

– В своё время была целая волна, когда люди шли учиться на юристов, соответственно, сейчас таких специалистов хватает. Как компании при выборе юриста понять, что он действительно профессионал, есть какие-то критерии, которые позволяют удостовериться в качестве работы?

– Юристов хватает, а вот специалистов – нет. Наличие диплома о юридическом образовании люди воспринимают как панацею от их бед. Глубокое заблуждение.

Отбор юристов относительно прост. Если вы уже имеете опыт работы и прошли волну определённых неудач, то предложите

собеседуемому юристу вашу проблему для решения в виде задачи. Если предложит тот же путь, что вы уже прошли и получили негативный вариант, переходите к следующему кандидату.

И таких задач для собеседуемых стоит подготовить несколько. Вы сразу увидите способности юриста к аналитике, знание им норм права и их правоприменение, способности просчитывать ситуацию наперёд, вербальные способности. Юристы часто приносят на собеседование список дел, в которых участвовали, пытаются поразить ваше воображение. Не стоит брать это во внимание.

В нашей компании «Лукинская и Партнёры» отбор кандидатов многоэтапный, с разными заданиями. Поэтому в команде только лучшие.

– Планируется ли расширение вашей компании? Может быть, территориально планируете открыть филиал или учебный центр для подготовки специалистов уже в реальных условиях труда?

– Хороший солдат всегда мечтает стать генералом. Вот и мы работаем в разных регионах, но при этом соблюдаем баланс «масштаб – качество». Современные технологии позволяют работать дистанционно, что существенно снизило необходимость открытия филиалов и подразделений, поэтому не злоупотребляем набором новых сотрудников.

Мы видим, как создаются франшизы юридических компаний. Под раскрученными брендами в регионах работают совершенно бездарные юристы, что приводит к репутационным ущербам нашей профессии и новым бедам у граждан.

Мы предпочитаем «лучше меньше, да лучше». Если присутствие нашего специалиста необходимо, то мы выезжаем к клиентам. В основном работаем дистанционно.

+7-960-020-40-26

Подготовила Варвара Можая

Svetlana Lukinskaya:

"IN OUR COMPANY, THE SELECTION OF CANDIDATES IS MULTI-STAGE. THEREFORE, ONLY THE BEST ARE ON THE TEAM!"



The political situation played into the hands of many businessmen, especially those who secured themselves in time and started timely interaction with a good lawyer: the years 2022-2023 were rich in important legislative innovations in the direction of entrepreneurship. According to experts, the package of measures that came into force was aimed at supporting citizens and entrepreneurs in connection with tough foreign sanctions. A moratorium on bankruptcy, restrictions on transactions with counterparties from unfriendly states, permission for parallel imports, exemption of business from inspections for the current year, as well as significant restrictions on foreign exchange transactions. In addition, with the departure of foreign law firms from the legal market, it allowed our Russian companies to take worthy positions in this industry. However, there are firms in our country whose multidisciplinary experience under the current conditions has become a real salvation for firms that are not ready to wait for young law firms to take off.

Lukinskaya & Partners works in providing legal services and is part of the consolidated consulting company Rich People. The work of all the specialists can be divided into three areas: audit, law, Due Diligence. The work of economists and lawyers in tandem gives a synergistic result. Oddly enough, but economists, auditors, and accountants always rely on lawyers. Therefore, the company's lawyers are multidisciplinary, some of them have two higher educations, the second of which is economics. The company is headed by Svetlana Lukinskaya, she talked to our magazine about how modern law firms work and how every young entrepreneur should start their business.



– Given the situation in the world and some turbulence, how much are legal services in demand now? What are the main areas of activity of your company?

– The demand for legal services was not affected even by the situation in the world. I would say that the relevance of lawyers has even increased.

Business renegotiates contracts, changes names. But citizens going to war are trying to pay attention to their unfinished business, where a lawyer's qualification is needed. This includes divorce, custody, inheritance cases, and property transactions.

– You are a true professional in your business, you have a large firm with great experience, and yet how often do you need to upgrade the qualifications of the specialist, or this happens as new cases and their solutions arise?

– The training of my lawyers takes place in the “field conditions”. I have always been a supporter of self-education. This is an indicator of the intelligence and organization of a specialist.

We all have a university period in our lives. It is in it that we learn to learn, we learn to acquire knowledge from everywhere and always, we learn to analyze and filter the acquired knowledge. If this period of life is spent mediocrely and a specialist has not acquired the skills of constant self-education, has lost the inquisitiveness of his mind, then they do not belong in my team.

– In your opinion, how will a specialist, who is entrusted with solving other people's problems and difficulties, cope with the tasks at hand if he hasn't learned to think several steps ahead?

– I can say, “No way”. That's why I hire lawyers who are able to prepare for “tomorrow” today, and not wait for them to be told about this “tomorrow”.

– The uniqueness of your company is that you take on many different areas, please tell me if you can handle several cases at once, especially if they are completely different areas?

– You know, in more than 20 years of my work I do not remember a single period when I had to deal only with one area of law. Not once has life given me such an opportunity. You may ask, “Why?”.

I have always been cramped in one branch of law. It seemed that the potential of my abilities was not being used to its full potential. The more experience and knowledge I gained, the greater the potential became. Therefore, working in several directions does not cause difficulties.

I formed my team from lawyers who are also cramped in one branch of law, who still have an inquisitive mind. Working in a multitasking environment is a requirement, if you want – a trend, of modern conditions.

– If we were to talk about business, can you tell us about the main trends, what are the most frequent problems?

– Most often they ask for correction of problems which might not be there. Business owners belittle the importance of the lawyer. They believe they need to go to him only when the problem has already arisen. Except that problems can often be avoided by getting just competent advice from a lawyer. The miser pays twice.

Often we have seen the collapse of companies that have a lawyer on staff. But here everything is natural. A narrow profile of permanent tasks leads to stereotyping and uniformity of thinking of a lawyer, professional degradation occurs. The result will not keep you waiting.

Therefore, we work in different areas of law, applying knowledge in different areas of business.



– Now the state focuses on small business, you as a professional with what would advise to start a business: what they should pay more attention to the organization of the business, so as not to get into a difficult situation?

– I would advise novice businessmen to start with a consultation with a lawyer. It does not matter how you enter the field of business: you buy a ready-made or create from scratch. In

both cases, you need to know the requirements of our legislation and the consequences of non-compliance. The conclusion of the first contracts is accompanied by increased risks, which is fraught with financial losses. Verified contracts are not posted on the Internet. Proven contracts are shaped by experience and loss. So let it be someone else's losses, someone else's experience, but your proven contract. This means that you need an experienced and competent lawyer.

– At one time there was a whole wave when people went to study to be lawyers, so now there are enough such specialists, how can companies understand that he is really a professional when choosing a lawyer, are there any criteria that allow you to verify the quality of work?

– There are enough lawyers, but there are no good specialists. People perceive having a diploma of legal education as a panacea for their troubles. A profound misconception.

The selection of lawyers is relatively simple. If you already have work experience and have gone through a wave of certain failures, then offer the lawyer you are interviewing your problem to solve in the form of a task. If he offers the same path that you have already passed and received a negative option, move on to the next candidate.

And you should prepare several such problems for the interviewees. You will immediately see the lawyer's ability to analyze, his knowledge of legal norms and their enforcement, the ability to calculate the situation ahead of time, and his verbal abilities. Lawyers often bring to the interview a list of cases they have been involved in, trying to impress your imagination. Don't take that into account.

Our company, Lukinskaya & Partners, selects candidates on a multi-stage basis, with different tasks. That's why only the best are in the team.

– Are you planning to expand your company? Maybe you are planning to open a branch or a training center geographically to train specialists already in real working conditions?

– A good soldier always dreams of becoming a general. So we work in different regions, but at the same time we observe the scale-quality balance. Modern technologies allow us to work remotely, which has significantly reduced the need to open branches and divisions, so we do not abuse the recruitment of new employees.

We see how franchises of law firms are created. Absolutely incompetent lawyers work under the promoted brands in the regions, which leads to reputational damage to our profession and new troubles for citizens.

We prefer “better less is better”. If the presence of our specialist is necessary, then we go to the clients. Basically, we work remotely.

+7-960-020-40-26

Prepared by Varvara Mozhaeva

«ФинЭксперт» работает на результат – НА БЛАГО СВОИХ КЛИЕНТОВ



Кострома славится не только историческими памятниками и шикарными пейзажами, но и настоящими профессионалами. В частности, именно в этом городе уже давно работает одна из лучших юридических организаций – компания «ФинЭксперт», специализирующаяся на финансовых спорах, банкротстве и списании долгов. Алла Брагина, победительница регионального конкурса в номинации «Бизнес для бизнеса», основатель компании, рассказала нашему журналу об опыте и возможностях настоящих профессионалов в юридическо-экономической отрасли.

«Мне очень повезло: в начале двухтысячных я проходила стажировку в известной московской компании, много ездила по стране, занимаясь аудитом финансово-хозяйственной деятельности предприятий, и моё направление – налоги – было мне очень интересно. Поняв, что рынок аудита в регионе занят, я занялась налоговыми спорами и судебно-экономической экспертизой. И уже в конце 2021 года я отметила двадцатилетие своей предпринимательской деятельности», – рассказывает Алла.

Сегодня бизнес юридической компании «ФинЭксперт» состоит из финансовых (банковских) споров, аудита и судебно-коммерческой экспертизы. Ещё одно направление, которое очень актуально сегодня, – это банкротство и избавление от долгов. При выборе компании для решения подобных вопросов стоит учитывать, на чём специализируется компания, ведь ни прокурор, ни судья, ни адвокат не обладают специальными познаниями в этой отрасли. Многие

предприниматели в курсе, что для граждан, которые больше не могут исполнять кредитные обязательства, был принят Федеральный закон № 127 о банкротстве. И, согласно статистике, с 1 октября 2015 года на банкротство подало более 250 тыс. человек.

«Уже более 20 лет я помогаю предпринимателям и обычным людям. А ещё веду большую общественную деятельность: вхожу в комиссию по экономике и предпринимательству при главе города Костромы, в совет общественной организации «Деловая Россия» Костромского региона, являюсь председателем общественного совета федерального партийного проекта «Предпринимательство».

Консультирую и помогаю по многим направлениям: например, что делать с недобросовестным контрагентом или какую систему налогообложения выбрать. Активную помощь оказываем начинающим предпринимателям. Каждый обратившийся клиент – это

отдельный кейс, индивидуальная ситуация. Предположим, люди попадают в одинаковые ситуации, но решение для каждого своё», – разъясняет наша героиня.

Самое главное для сотрудников компании «ФинЭксперт» – услышать клиента с его реальной проблемой и понять, как они могут помочь, какую стратегию защиты клиента необходимо выбрать. Для начала каждый клиент заполняет анкету на четырёх страницах, где есть все необходимые вопросы, а дальше, что называется, «дело техники». Компанией уже избавлены от непосильных обязательств тысячи человек, а с момента принятия закона о банкротстве было списано более 300 млн руб. И не только в Костроме, но и в других регионах России. Проведено свыше 140 судебно-экономических экспертиз, из них более 30 – по уголовным делам. О тонкостях процедур банкротства нам рассказал один из юристов компании «ФинЭксперт». Он коротко пояснил, чем отличаются реализация и реструктуризация:

«Сначала идёт реструктуризация, которая подразумевает, что долг остаётся у должника, есть способ и график, по которому должник будет погашать задолженность, но при этом не начисляются ни штрафные санкции, ни проценты. График должника может быть растянут до трёх лет, и он с помощью этого способа может погашать задолженность. При реструктуризации имущество должника не продаётся, оно остаётся с ним. При реализации же имущества, помимо единственного жилья, которое обладает иммунитетом, будет продано, а деньги пойдут на погашение долгов».

В компании «ФинЭксперт» вы получите правовой анализ конкретно вашей ситуации, поймёте, подходит ли вам избавление от обязательств через процедуру банкротства, или вы пойдёте только по пути уменьшения задолженности. С одним из клиентов мы встретились в офисе компании и спросили о результатах сотрудничества и социальных взаимоотношениях.

«Взаимоотношения с компанией «ФинЭксперт» у меня длятся уже более трёх лет. У неё широкий спектр услуг: в частности, она очень плотно работает с предпринимателями. География компании широка: у неё есть клиенты не только из Костромской области, но и далеко за её пределами. По моему

делу компания показала очень хороший результат: помогла уменьшить задолженность больше чем на 6 млн.

Не в каждой компании, занимающейся этим видом деятельности, существуют эксперты в области финансов. Проект, в котором участвует «ФинЭксперт», – федеральный партийный проект «Единой России», цель которого – улучшение предпринимательского климата в регионах РФ. Эксперты компании выходили через разные каналы на Госдуму, предлагали поправки к законам, и многие из них приняты. Сотрудников «ФинЭксперта» это стимулирует и подогревает их интерес к работе, плюс с такими результатами легко привлекать новых клиентов. Компетенция руководителя и сотрудников позволяет добиться высоких результатов на благо бизнеса», – считает Евгений Зимняков, клиент компании «ФинЭксперт».

Очень важно, что компания может провести процедуру избавления от долгов без вашего участия, чтобы уберечь вас от общения с коллекторами и кредиторами, неминуемого стресса и огромных потерь времени и денег, связанных с судебными процессами. К сожалению, закредитованность является очень большой проблемой, потому что предприниматели в последние годы пережили множество кризисов и прекрасно понимают, что такое «попадать в долговые

ямы» и насколько непросто заново встать на ноги и не потерять своё дело. Именно своевременное обращение в компанию даёт возможность сохранить бизнес, как это сделали десятки предпринимателей.

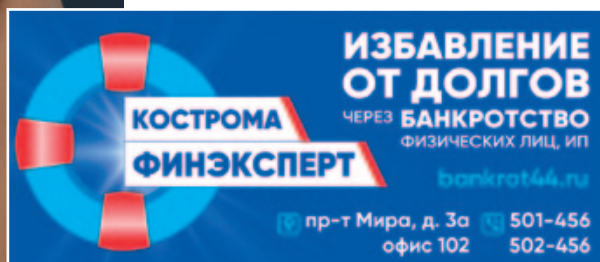
«После объявления банкротства начинается основная работа: наша обязанность, как специалистов, – доказать, что у человека нет возможности продолжать взаимоотношения с кредиторами в таком формате и что он имеет законное право избавления от непосильных обязательств. Именно поэтому мы берём в работу только тех, кто реально подходит под эту процедуру, а подходит ли человек – мы выясняем на нашей бесплатной консультации. Цена за дальнейшие услуги зафиксирована в договоре и не повышается, если процедура банкротства длится дольше чем 10 месяцев», – пояснила руководитель компании «ФинЭксперт».

Сотрудники компании, со своей стороны, помогают клиенту в сборе документов, рассказывают все этапы процедуры, чтобы доверительные взаимоотношения были выстроены сразу.

«У нас очень много споров с кредиторами, коллекторскими агентствами, которые часто не желают, чтобы долги заёмщика были списаны, но у нас уже такой многолетний опыт, что мы знаем наперёд их действия. И если есть риски, мы можем объяснить, как их резко уменьшить. Не каждый клиент подходит для процедуры списания долгов по определённым критериям. Но в договоре компании «ФинЭксперт» содержится пункт, который гласит, что компания даёт вам гарантию», – разъяснила Алла.

Обращение в компанию «ФинЭксперт» может стать отличным решением для бизнесменов, попавших в трудную ситуацию, и для физических лиц, которые попали в долговую яму. Благодаря огромному опыту в конкретной области финансовые проблемы решаются с меньшими затратами для клиента. По словам множества клиентов, обратившихся сюда за юридической помощью, многие вопросы прошли для них без стрессов, и они начали жизнь с чистого листа. Компания «ФинЭксперт» работает на результат – на благо своих клиентов, будь они из Костромы, Москвы, Санкт-Петербурга или любого другого региона!

Подготовила Варвара Можаяева





Kostroma is not only famous for its historical monuments and marvelous sceneries but also for its real professionals. In particular one of the best law firms FinExpert specializing in financial disputes, bankruptcy and debt forgiveness has been working in Kostroma for a long time. Alla Bragina, the winner of the regional competition in the category “Business for Business”, the founder of the company, told our magazine about the experience and opportunities of real professionals in the legal-economic sector.

“I was very lucky: at the beginning of the 2000s, I did an internship at a well-known Moscow company, traveled around the country a lot, auditing the financial and economic activities of enterprises, and my direction, taxes, was very interesting to me. Realizing that the audit market in the region is busy, I took up tax disputes and forensic economic expertise. And already at the end of 2021, I celebrated the twentieth anniversary of my business activity,” says Alla.

Today the business of FinExpert Company consists of financial (bank) disputes, audit and forensic expertise. Another area of focus today is bankruptcy and getting rid of debts. When choosing a company to deal with such issues, it is worth considering what the company specializes in, because neither the prosecutor, nor the judge, nor the lawyer has special knowledge in this field. Many entrepreneurs are aware that Federal Law 127 on bankruptcy was enacted for citizens who can no longer meet their credit obligations. And according to statistics, more than 250,000 people have filed for bankruptcy since Oct. 1, 2015.

“For more than 20 years I have been helping entrepreneurs and ordinary people. And I also conduct a lot of social activities: I am a member of the commission on economics and entrepreneurship under the Head of the city of Kostroma, the Council of the public organization “Business Russia” of the Kostroma region, I am the chairman of the public council of the Federal Party Project “Entrepreneurship”.

I advise and help in many areas, for example: what to do with an unscrupulous counterparty or what taxation system to choose. We provide active assistance to start-up entrepreneurs. Each contacted client is a separate case, an individual situation. Suppose people find themselves in the same situations, but the decision is different for everyone,” explains our interlocutrix.

FinExpert works for the result –
FOR THE BENEFIT
OF ITS CLIENTS

The most important thing for FinExpert staff is to hear the client with his real problem and understand how they can help, what client protection strategy should be chosen. To begin with each client fills out a four-page questionnaire with all the necessary questions, and then, as they say, “it’s a matter of technology”. The company has already relieved thousands of people of unbearable obligations, and since the adoption of the bankruptcy law, more than 300 million rubles have been written off. And not only in Kostroma, but also in other regions of Russia. More than 140 forensic economic examinations have been conducted, including more than 30 in criminal cases. One of the lawyers of the FinExpert company told us about the intricacies of bankruptcy procedures. He briefly explained how the procedure for the sale of a citizen’s property and restructuring differ:

“First there is restructuring, which implies that the debt remains with the debtor, there is a way and a schedule by which the debtor repay the debt, but no penalties or interest are accrued. The debtor’s schedule can be stretched up to three years, and the debtor can repay the debt with this method. When restructuring, the debtor’s property is not sold, it stays with them. In the case of the sale of a citizen’s property, the property, other than the only home that has immunity, will be sold, and the money will go to pay off the debt.”

At FinExpert you will get a legal analysis of your specific situation and understand if getting rid of your liabilities through bankruptcy proceedings is right for you, or if you will only go the way of reducing debts. We met with one of our clients in the office of the company and asked about the results of cooperation and social relationships.

“My relationship with FinExpert has been going on for more than three years. They have a wide range of services, in particular, they work very closely with entrepreneurs. The geography of the company is wide: it has customers not only from the Kostroma region, but also far beyond its borders. In my case, the company showed a very good result: it helped to reduce the debt by more than 6 million.

Not every company engaged in this type of activity has experts in finance. The project, in which FinExpert is involved, is a federal party project of the United Russia, which aims to improve the business climate in the regions of Russia. The company’s experts communicated with State Duma through different channels, proposed amendments to laws, and many of them were adopted. This stimulates FinExpert employees and makes them interested in their work, plus it’s easy to attract new clients with such results. The competence of the manager and the staff allows to achieve high results for the benefit of the business,” says Evgeny Zimnyakov, FinExpert’s client.

It is very important that the company can carry out the process of getting rid of debts without your participation in order to save you from communication with collectors and creditors, the inevitable stress and huge losses of time and money associated with lawsuits. Unfortunately, crediting is a very big problem, because entrepreneurs have experienced many crises in recent years and understand perfectly well what it means to get into debt pits and how difficult it is to get back on your feet and not lose your business. It is the timely appeal to the company that makes it possible to keep the business, as dozens of entrepreneurs have done.

“After the declaration of bankruptcy begins the main work: our duty as specialists, is to prove that a person does not have the opportunity to continue relations with creditors in this format, and that he has the legal right to get rid of unbearable obligations. That is why we hire only those who are really suitable for this procedure, and whether a person is suitable, we find out at our free consultation. The price for further services is fixed in the contract and does not increase if the bankruptcy procedure lasts longer than 10 months,” explained the head of the FinExpert company.

The company’s employees, for their part, help the client in collecting documents, tell all the stages of the procedure so that trusting relationships can be built immediately.

“We have a lot of disputes with creditors, collection agencies which often do not want the borrower’s debts to be written off, but we have such a long experience that we know their actions in advance. And if there are risks, we can explain how to dramatically reduce them. Not every client is suitable for the debt relief procedure according to certain criteria. But there is a clause in FinExpert’s contract which says that the company gives you a guarantee,” Alla explained.

Applying to FinExpert can be a great solution for businessmen who find themselves in a difficult situation and for individuals who are in a “debt hole”. Thanks to a wealth of experience in a particular area, financial problems are solved at a lower cost to the client. According to many clients who have applied here for legal assistance, many issues have passed for them without stress and they have started life from scratch. The company FinExpert works for the result – for the benefit of its customers, whether they are from Kostroma, Moscow, St. Petersburg or any other region!

Prepared by Varvara Mozhaeva



«РЕСТАРТ РЕАЛЬНОСТИ» – ЭКОЛОГИЧНЫЙ БИОХАКИНГ МОЗГА ЧЕЛОВЕКА



Инна Щербакова – автор научно-практической методики по биохакингу мозга и управлению нейронными связями, PHD-доктор кризисной психологии, эксперт по нейросопровождению лидеров FORBES и человек, управляющий событиями. После нескольких лет изучения основ таких наук, как нейробиология, нейрофизиология, нейропсихология, физика, а также смежных дисциплин она создала авторскую методику, защитила кандидатскую диссертацию по теме «Практическая нейрорезагрузка топ-менеджеров на альфа-, бета-, гамма-частотах мозга» и получила степень PHD-доктора кризисной психологии с правом преподавания в вузах по всему миру.

В своём интервью Инна Щербакова подробно рассказывает, как благодаря современным научным инструментам можно создать себе успех, влияние, окружение и управляемую реальность.

////////////////////////////////////

– Инна, что представляет собой ваша методика и что такое «Рестарт Реальности»?

– «Рестарт Реальности» – это проект, который даёт возможность экологичного биохакинга ресурсов головного мозга человека, помогает активизировать его таланты и делает рестарт личного потенциала с целью создания новой и нужной ему реальности. Программы проекта дают возможность полностью перезагрузить своё мышление, найти решения проблем, связанных с сомнениями, страхами и шаблонными убеждениями.

Как это работает? В основе всех программ лежит методика, основанная на стыке наук и передовых достижений физики, нейробиологии, нейрофизиологии, квантовой физики и ещё ряда дисциплин. Её суть в том, что, правильно настраивая в первую очередь гормональную систему мозга, мы формируем фундамент для правильного функционирования работы мыслей.

Сегодня почти всем известны термины «дофамин» и «серотонин» – это гормоны, которые вырабатывает наш мозг, их ещё называют гормонами радости и удоволь-

ствия. При определённых условиях мы можем корректировать объём и частоту их продуцирования, а также их путь по соответствующим зонам мозга, чтобы они доставлялись в правильном направлении. При этом мы также можем избегать или минимизировать выработку кортизола – гормона стресса.

Эта настройка – скажем так, основа пирамиды. Когда этот этап пройден, когда человек научился радоваться и получать удовольствие от жизни, мы переходим к следующему этапу (опять же – на научной основе), только теперь уже наше внимание сосредотачивается на физике, а точнее – на высокочастотных вибрациях.

Научно доказано и установлено, что человек в хорошем настроении, радостный, спокойный, излучает высокую частоту вибраций, что кардинально отличается от частот злого, завистливого или испуганного человека.

Вселенная в целом, как и наша планета, вибрируют на очень высоких частотах, и как только мы синхронизируемся с этими частотами, то, образно выражаясь, мы входим в состояние потока.

Дело в том, что Земля и окружающий её воздушный слой (ионосфера) образуют гигантский сферический резонатор – это доказал ещё в середине XX века немецкий физик Отто Шуман. Примечательно, что резонансные частоты Шумана совпадают с альфа-частотой человеческого мозга – тогда, когда мозг находится в состоянии расслабления.

Далее, настроив работу мозга на альфа-частоте, мы переходим к бета- и гамма-частотам. Бета-частота – это продуктивная активность мозга, которая усиливает логику и эффективность обрабатываемой мозгом информации, а гамма – создаёт решение задач в трудных ситуациях.

Таким образом, используя методику «Рестарт Реальности», человек учится работать с мыслями и достигать желаемых целей. В её основе – не гипноз и не эзотерика, а научно обоснованная деятельность нашего мозга, которую можно при желании наблюдать с помощью электроэнцефалограммы. Алгоритм работы следующий: создавая желаемую цель, мы усиливаем мыслительный процесс и запускаем действие нейронов. Далее подключаем эпифиз, правильные эмо-

ции, и при высокой активности нейронов вырабатываются электрические импульсы, которые преобразуются в нейроэнергию, и создаются новые нейронные связи. При их дальнейшей правильной стабилизации они приводят к реализации желаемого результата в реальной жизни.

– Для кого наиболее актуальна ваша методика?

– Особенно актуально это для собственников крупного бизнеса и топ-менеджеров. Объясню почему: дело в том, что именно от собственников и руководителей крупных корпораций мирового масштаба зависит курс, которым пойдёт компания, и именно они выстраивают вектор развития планеты в целом и ведут за собой других людей.

Поэтому мои услуги востребованы в корпоративном секторе: сегодня, как никогда, крупные корпорации нуждаются в новых идеях и инновационных решениях. А достичь этого можно через перезагрузку мозга и мышления, образно говоря, научить мозг работать в 3D-режиме. Это могут быть и другие направления – политика, сообщества, команды, стартапы и так далее.

Что мы думаем, то и получаем, то есть нашу жизнь определяют наши мысли, а не «бытие определяет сознание».

Управление мыслями в современном мире – это необходимый инструмент для качественной жизни. Планета ускоряется, это доказанный факт, мы сегодня успеваем меньше, чем, скажем, 10 или 20 лет назад. Поэтому нужно менять уровень мышления в условиях цейтнота, учиться принимать решения очень быстро. Раньше можно было позволить себе не принимать решения недели и месяцы. Сейчас даже три дня могут стать определяющими, и если решение не было принято, то задача теряет актуальность. Надо жить здесь и сейчас, и если решение принято осознанно – не сомневаться и ни о чём не жалеть.

Правильное управление мыслями даёт силы и возможности планировать и достигать желаемого будущего. Без этого умения мы тратим 70-80% энергии на решение бытовых проблем и всего 20% – на работу с нашими желаниями, но, опираясь на принцип Парето, должно быть наоборот (*принцип Парето – эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата».* – Ред.).

– Можете рассказать о реальных историях работы с клиентами?

– Да, конечно, таких историй сотни. Например, недавно в Дубае у меня был клиент, человек с очень серьёзной работой, привязанный к семье, детям. Он находится на стадии сложного развода, жена угрожает отнять все ценности, включая детей. Как вы понимаете, в таком состоянии стресса невозможно управ-

лять ни жизнью, ни бизнесом, ни командой, не говоря уже о том, чтобы что-то планировать. За час работы нам удалось не только убрать все негативные эмоции – обиды, разочарование от предательства, – но и выстроить энергетический баланс его пространства. Клиент успокоился, его эмоциональное и физическое состояние стабилизировалось. В этот же день позвонила жена со словами: «Я погорячилась, спокойно расходимся, без претензий, по твоим правилам». Почему так получилось? Он отпустил ситуацию, снял агрессию, выстроил мысль таким образом, как бы он хотел, чтобы было. Это правильная работа с мозгом и эмоциями: чем больше мы атакуем, агрессивнее, тем больше мир даёт нам отпор. А нужно быть в стабильном, спокойном состоянии, правильно обрабатывать свои мысли и больше наблюдать за тем, что происходит вокруг. В каждом из нас есть всё, чтобы быть счастливым.

Но, конечно, нужно понимать, что эта работа кропотливая и тщательная, по щелчку пальцев ничего не получится. Быстро я могу проработать и убрать эмоциональную боль от обиды, предательства, страха, разочарования и тому подобное, но выстроить нейронные связи за 20 минут не выйдет.

Мозг сам по себе довольно ленивый, он не хочет делать ничего «лишнего», надо его заставлять. Каждодневные тренировки, чтобы довести навыки до автоматизма, – это важно. Но при этом у нашего мозга есть такое замечательное свойство, как нейропластичность. Мы можем, по сути, обманывать его, чтобы зафиксировать своё желание, а потом превратить его в намерение и далее в реальность. И тогда вдруг начинают поступать неожиданные предложения; либо ты видишь или слышишь то, что тебе нужно в данный момент. Но тут есть такой нюанс: должна быть уверенность в достижении целей. Сомнения в данном случае вредят и снижают эффективность. «Я принимаю решение, я не сомневаюсь и приму любой результат как опыт» – вот это надо запомнить. Поэтому сначала нужно тщательно проработать цели и понять, чего ты хочешь. Также важно, и это основной залог успеха, чтобы человек был готов стать другим, принять это и хотеть этого. Если есть сомнения, я не берусь работать, эффекта не будет. Ещё важна честность с самим собой: да, я ленив или труслив, но хочу измениться. Потому что и мир меняется очень быстро, а будет меняться ещё быстрее, и надо быть готовым к этому. Как я постоянно говорю: мы обязаны управлять своим мозгом и своими мыслями, иначе ими будут управлять страх, сомнения и другие люди.

– У вас два высших образования – экономическое и антикризисное. Как вы пришли к формированию этой методики и этого направления вашей деятельности?

– Шестнадцать лет я работала антикризисным управляющим, из них десять – в компании «Евросеть» на позиции управляющего регионами, получила там огромный опыт. Но когда ты достигаешь определённых целей и тебе дальше двигаться в этом направлении неинтересно, то ты начинаешь искать новые возможности. Тогда я открыла свой бизнес в сфере видеопродакшена, но и деятельность в этой сфере была предсказуема, а мне хотелось, чтобы моя работа заключалась в постоянном исследовании и познании нового.

Далее был довольно тяжёлый и длительный поиск, тысячи книг, методик. Кстати, намного раньше этих моих поисков, примерно в 2007 году, мне попала книга Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности», которая меня очень заинтересовала. И именно это стало первым шагом к исследованию работы мышления. В 2016 году я начала заниматься исследованием в области работы частот мозга вплотную. Настольной книгой на тот момент стало «Подсознание может всё» Джо Диспензы, который является и на сегодняшний момент моим учителем. Далее: научные работы Натальи Бехтеревой, взаимодействие с представителями научных кругов – академиками, профессорами, изучение научной литературы по нейропсихологии, нейробиологии, физике и пр.

Так с 2017 года постепенно формировались моя методика и система перезагрузки мозга. В 2022 году я защитила степень PhD-доктора кризисной психологии, что стало усиливающим фактором для программ по нейросопровождению успешных лидеров, в т.ч. из списка Forbes.

– Какие планы у вас на ближайшее будущее?

– Планы поистине грандиозные, всё как я люблю! Сейчас на кафедре нейротики РГУ меня пригласили работать в команде учёных, где планируется использовать способности моего мозга в этих исследованиях. На базе РГУ мы планируем создать факультет, который даст возможность обучения всем тонкостям и особенностям работы с мозгом и мыслями. Также я планирую продолжить выступать с лекциями о том, как с помощью бизнеса, науки и управления мышлением можно реализовывать масштабные инновационные проекты и новые идеи на благо мира.

Информацию о предстоящих выступлениях можно запросить у моего бизнес-ассистента.

КОНТАКТЫ:

+ 7-916-941-18-80, Кристина,

бизнес-ассистент

E-mail: info@realityrestart.com

<https://realityrestart.com>

Inna Shcherbakova is the author of the scientific and practical methodology of brain biohacking and neural connectivity management, a PhD in crisis psychology, an expert in FORBES leader neurosupport and a person controlling events. After several years of studying the basics of such sciences as neurobiology, neurophysiology, neuropsychology, physics and related disciplines, she created her own methodology, defended her doctoral thesis on “Practical neuroreloading of TOP managers on alpha, beta, gamma brain frequencies” and received a PhD in crisis psychology with the right to teach at universities around the world. In her interview Inna Shcherbakova describes in detail how to create success, influence, environment and manageable reality using modern scientific tools.



REALITY RESTART – ECOLOGICAL BIOHACKING OF THE HUMAN BRAIN

– *Inna, what is your methodology and what is Reality Restart?*

– Reality Restart is a project that enables ecological biohacking of a person's brain resources, helps to activate his talents and restart his personal potential to create a new and necessary reality. The project's programs allow to completely reboot one's thinking, to find solutions to problems related to doubts, fears and formulaic beliefs.

How does it work? All programs are based on the methodology, which is based on the union of sciences and advanced achievements of physics, neurobiology, neurophysiology, quantum physics and several other disciplines.

Its essence is that by properly tuning, first of all, the hormonal system of the brain, we create the basis for the proper functioning of thoughts.

Today, almost everyone is familiar with the terms “dopamine” and “serotonin”: these

are the hormones that our brain produces, also called the hormones of joy and pleasure. Under certain conditions, we can adjust the amount and frequency of their production, as well as their path through the appropriate areas of the brain – so that they are delivered in the right direction. At the same time, we can avoid or minimize the production of cortisol, the stress hormone.

This adjustment is, shall we say, the base of the pyramid. When this stage is passed, when a person has learned to rejoice and enjoy life, we move on to the next stage, again on a scientific basis, only now our attention is focused on physics, more specifically on high frequency vibrations.

It has been scientifically proven and established that a person in a good mood, joyful, calm, radiates high frequency vibrations which are radically different

from the frequencies of an angry, envious or frightened person.

The universe as a whole, as well as our planet, vibrates at very high frequencies, and once we are in sync with these frequencies, we are in a state of flux, metaphorically speaking.

It is a fact that the Earth and the surrounding layer of air (ionosphere) form a giant spherical resonator – this was proven in the mid-twentieth century by Otto Schumann, a German physicist. It is noteworthy that Schumann's resonance frequencies coincide with the alpha frequency of the human brain – when the brain is in a state of relaxation.

Once the brain is tuned to the alpha frequency, we move on to the beta and gamma frequencies. The beta frequency is productive brain activity that increases the logic and efficiency of the information processed by the brain, while the gamma

frequency creates problem solving in difficult situations.

Thus, by using the Reality Restart technique, a person learns to work with his thoughts and achieve his desired goals. It is not based on hypnosis or esotericism, but on the scientifically proven activity of our brain, which can be observed with an electroencephalogram, if desired. The algorithm is as follows: by creating the desired goal, we strengthen the thought process and trigger the action of neurons. Next, we connect the epiphysis, the right emotions, and with high activity of neurons, electrical impulses are generated, which are converted into neuroenergy, and new neural connections are created. With their further proper stabilization, they lead to the realization of the desired result in real life.

– Who is most relevant to your methodology?

– It is especially relevant for owners of large companies and top managers. I will explain why: the owners and managers of large global corporations are the ones who determine the course the company will take, and they are the ones who shape the development vector of the planet as a whole and lead other people behind them.

That is why my services are in demand in the corporate sector: today more than ever, large corporations need new ideas and innovative solutions. And this can be achieved by rebooting the brain and thinking, figuratively speaking, by teaching the brain to work in 3D mode. This can be done in other areas – politics, communities, teams, startups, and so on.

What we think is what we get, i.e. our lives are determined by our thoughts, not “being determines consciousness”.

Thought management is a necessary tool for quality of life in today's world. The planet is accelerating, it's a proven fact, we have less time today than we did, say, 10 or 20 years ago. So we have to change our level of thinking under the conditions of time pressure and learn to make decisions very quickly. In the past, you could afford to wait for weeks and months. Now even three days can be crucial, and if you don't make it in time, the task is no longer relevant. You have to live here and now, and if the decision is made consciously, there's no doubt or regret.

Proper thought management gives the power and ability to plan and achieve the desired future. Without this skill, we spend 70-80% of our energy on solving everyday problems and only 20% on working with our desires, but if we rely on the Pareto principle, it should be the opposite (the Pareto principle is an empirical rule named after the economist and sociologist Vilfredo Pareto, in its most general formulated as “20% of the effort gives 80% of the result, and the remaining 80% of the effort gives only 20% of the result” – ed.).

– Can you tell us some real stories about working with clients?

– Yes, of course, there are hundreds of such stories. For example, I recently had a client in Dubai, a man with a very serious job who is attached to his family and children. He is going through a difficult divorce, his wife is threatening to take away all his valuables, including his children. As you can understand, in such a state of stress it is impossible to manage his life, his business or his team, let alone plan anything. Within one hour of work, we were able not only to remove all the negative emotions: resentment, disappointment, betrayal, but also to restore the energy balance of his space. The client calmed down, his emotional and physical state stabilized. The same day his wife called and said: “I overreacted, let's leave peacefully, without complaining, according to your rules.” Why did this happen? He let go of the situation, removed the aggression, constructed the thought as he wanted it. This is real brain work and emotional work: the more we attack, the more aggressive we are, the more the world fights back. And we need to be in a stable, calm state, processing our thoughts properly and observing more of what's going on around us. We have everything in each of us to be happy.

But of course you have to understand that this work is painstaking and thorough, nothing can be done with the snap of a finger. I can quickly work through and remove the emotional pain of resentment, betrayal, fear, frustration, and so on, but building neural connections in 20 minutes is not going to work.

The brain itself is quite lazy, it doesn't want to do anything “unnecessary”, you have to force it. Daily training to make skills automatic is important. But our brain has such a wonderful feature as neuroplasticity. We can actually trick it into fixing our desire and then turning it into intention and then into reality. And then suddenly unexpected suggestions come in, or you see or hear what you need at that moment. But there is a nuance here – there has to be confidence in achieving the goals. Doubt in this case is detrimental and reduces effectiveness. “I make the decision, I do not doubt, and I will accept any result as an experience” – this should be remembered. That's why you have to work out your goals carefully and figure out what you want. It is also important, and this is the main key to success, that the person is ready to be different, to accept it, to want it. If there is doubt, I will not do the work, there will be no effect. It is also important to be honest with yourself: yes, I am lazy or cowardly, but I want to change. Because the world is changing very fast, and it will change even faster, and you have to be ready for it. As I always say: we have to control our brain and our thoughts, otherwise fear, doubt and other people will control them.

– You have two degrees in economics and crisis management. How did you come to

form this methodology and this area of your work?

– I worked as an anti-crisis manager for sixteen years, ten of which I spent at Euroset as a regional manager, and I gained a lot of experience there. But when you reach certain goals and you are not interested in going further in that direction, you start looking for new opportunities. Then I started my own business in video production, but it was predictable and I wanted my work to be about constant research and learning new things.

Then there was quite a long and hard search, thousands of books, methodologies. By the way, much earlier than my search, around 2007, I came across a book by Vadim Zeland, “Transurfing Reality”, which interested me a lot. And that was the first step to explore the workings of the mind. In 2016 I started to do research in the field of working with brain frequencies. The reference book at that time was “The Subconscious Mind Can Do Anything” by Joe Dispenza, who is my teacher at the moment. Then there were scientific works of Natalya Bekhtereva, interaction with representatives of scientific circles – academicians and professors, study of scientific literature on physics, quantum physics, bioenergetics, etc., as well as the results of my research.

That's how my methodology and system of brain resetting were gradually formed. In 2022, I defended my PhD in Crisis Psychology, although my real work is to create and accompany successful leaders. But since there is no such discipline as neurosupport for top managers at the moment, I limited myself to crisis psychology for the time being.

– I think there will be a new discipline soon, thanks to you. What are your plans for the near future?

– The plans are truly grandiose, everything is as I like it! Now at the Department of Neuroethics of RSU I have been invited to work in a team of scientists, where it is planned to use the abilities of my brain in these studies. On the basis of RSU, we plan to create a faculty that will provide an opportunity to learn all the subtleties and peculiarities of working with the brain and thoughts. I also plan to continue giving lectures on how, with the help of business, science and mind management, it is possible to implement large-scale innovative projects and new ideas for the benefit of the world.

Information about upcoming performances can be requested from my business assistant.

CONTACTS:

**+7-916-941-18-80 – Kristina,
Business Assistant**

**E-mail: info@realityrestart.com
<https://realityrestart.com>**

Строительный рынок идёт в ногу со временем, и «инновационное материаловедение» в этой отрасли продвинулось далеко: синтетические новинки, строительные экоматериалы и многое другое.

Компания «РуссКирпич» занимается производством гиперпрессованного кирпича: продукт обладает хорошими эксплуатационными характеристиками, которые позволяют использовать его в нашей стране с учётом всех нюансов погодных условий. В преддверии строительного сезона генеральный директор ООО «РуссКирпич» Владимир Ешурин рассказал нашему журналу всё о качестве строительного материала и возможностях своей компании.

Владимир ЕШУРИН, ООО «РуссКирпич»:

– Владимир Владимирович, познакомьте нас с вашим производством: сколько сотрудников сейчас в вашей компании, каковы объёмы производства?

– ООО «РуссКирпич» производит и реализует современный и высококачественный гиперпрессованный кирпич, изготовленный по уникальной технологии прессования, при сверхвысоком давлении. Все материалы, используемые в производстве, экологически чистые. В качестве основного сырья используются известняк, цемент высоких марок от надёжных, проверенных временем производителей, качественные железистоокисные пигменты, которые не вымываются и не выцветают.

Также уникальная технология механического скоса позволяет получить неповторимую фактуру каждого кирпича, чего нельзя добиться, используя другие технологии. Кладка из такого кирпича отличается релюфностью и оригинальностью.

Всё это позволяет нашей продукции служить многие десятилетия и использоваться в строительстве многоэтажных и коттеджных домов, заборов, для отделки внутренних интерьеров, при реконструкции зданий и малых архитектурных форм.

Наше производство достаточно молодое по меркам уже существующих крупных игроков на рынке производства кирпича, но мы активно развиваемся. В настоящее время коллектив нашего предприятия состоит из 15 человек, но, как я говорил,



**«ПРОДУКЦИЯ НАШЕЙ
КОМПАНИИ НИЧЕМ НЕ УСТУПАЕТ
ЕВРОПЕЙСКИМ АНАЛОГАМ!»**

мы планируем расширяться, в том числе и увеличивать штат сотрудников.

Если говорить об объёме производства, то начинали мы как небольшое предприятие с выпуском до 1500 штук кирпича в смену, на данный момент мы увеличили производительность в пять раз и планируем это делать и дальше.

– Насколько ваша отрасль сейчас пользуется популярностью, кто основные клиенты?

– Отрасль производства кирпича всегда была популярной и являлась одной из основных в строительном секторе. Если говорить именно о производстве гиперпрессованного кирпича, то, несомненно, она только развивается, и достаточно активно, ведь именно гиперпрессованный кирпич (произведённый на профессиональном промышленном оборудовании) зарекомендовал себя по многим показателям гораздо лучше, чем иные виды. Благодаря этому всё больше заказчиков (строительные компании, частные клиенты) отдаёт своё предпочтение именно гиперпрессованному кирпичу.

– Расскажите, пожалуйста, об ассортименте вашей компании и возможностях производства.

– Благодаря специфике производства гиперпрессованного кирпича и его особенностям мы можем производить достаточно обширную линейку продукции, и это каса-

ется не только цветовых, но и фактурных решений. Мы производим кирпич разных размеров, цветов и оттенков, разных фактур (гладкий или рустированный – под естественный камень), облицовочный или строительный, пустотелый или полнотелый: рассказывать можно очень долго, но лучше обратиться к нам, и мы наверняка сможем удовлетворить потребности даже самых искушённых дизайнеров, архитекторов и потребителей.

– Есть ли у вашей компании партнёры и с какими компаниями хотели бы сотрудничать, на каких условиях?

– Относительно наших партнёров: за время существования нашей компании мы, как и все новички, совершали ошибки, но учитывали их и исправляли. Благодаря этому сейчас мы смогли успешно пройти аккредитации в крупных компаниях и поставляем нашу продукцию уже им. Это такие компании, как торговый дом строительных материалов «Петрович», группа компаний «А101», коттеджные посёлки Green Forest.

В связи с этим возник вопрос о расширении производства и модернизации уже существующих линий с учётом износа ряда деталей, которые были произведены в странах Европы. Нами было принято решение приобрести ещё одну аналогичную линию по производству кирпича. Однако возникла ситуация, когда некоторые производители оборудования ушли с нашего рынка из-за санкций, и мы столкнулись с проблемой

просадки рынка оборудования. Поэтому, взвесив все за и против, проведя анализ рынка, мы решили наладить производство мини-заводов по выпуску гиперпрессованного кирпича, тем самым решив в том числе вопрос с возникшим на данный момент вакуумом в этой специфичной отрасли. Ну и, несомненно, вопрос с импортозамещением сейчас стоит остро как никогда. Приняв для себя столь важное решение, мы с нашими партнёрами – САЭМ ПЛАЗМА (Десногорск) – задумались о создании на имеющихся у них свободных площадях производственного кластера или инновационного парка. На его базе мы сможем создать единый «симбиоз» заинтересованных производственных и научных компаний. Идея состоит в модернизации имеющихся мощностей и привлечении коллективов, имеющих свои разработки и желание пустить в производство свой инновационный продукт. Мы же со своим заказом автоматизированных линий и дополнительных узлов станем первыми клиентами образуемого САЭМ ПЛАЗМА направления, так как в нашей линии есть агрегаты, поставленные из-за рубежа, а их требуется выпустить уже в России, то есть это шаг в направлении импортозамещения. Тем более САЭМ ПЛАЗМА имеет богатый опыт в производстве плазменных станков с ЧПУ по раскрою металла. К слову сказать, инженеры и руководство компании «САЭМ ПЛАЗМА» заканчивают разработку деталей, которые полностью заменят импортные узлы для станков плазменной резки с ЧПУ, что позволит практически полностью уйти от импортной зависимости данного направления в России и странах СНГ и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). А это и уменьшение цены, и увеличение



выпуска станков плазменной резки с ЧПУ, но уже практически полностью российско-го происхождения.

– Если говорить о качестве вашей продукции, есть ли конкретные требования по соответствию ГОСТам? И если сравнивать с европейскими аналогами – есть ли разница?

– Говоря о качестве любой продукции в строительной отрасли, надо помнить, что, конечно, она производится и испытывается на основании ГОСТов и стандартов, принятых на территории нашей страны, иначе и не может быть. Гиперпрессованный кирпич не является исключением, мы точно так же проводим испытания на соответствие применяемым требованиям ГОСТов и технических условий, разработанных и прошедших

согласования в уполномоченных органах.

На строительном рынке России в настоящее время не представлены аналоги европейских производителей, но это не значит, что у нас нет конкурентов. Мы стараемся отслеживать и анализировать даже малейшие изменения в потребностях рынка в целом и у наших конкурентов в частности. Благодаря этому наша продукция ничем не уступает аналогам, также мы стараемся привнести что-то новое, своё, тем самым стремясь не давать преимуществ другим производителям.

– За относительно небольшой период времени ваша компания наработала определённый опыт и авторитет на рынке отрасли. Участвуете ли вы в профессиональных форумах, можете ли похвастаться откликами ваших клиентов?

– Мы стараемся максимально представлять нашу продукцию на ежегодных выставках и форумах, посвящённых строительной отрасли и домостроению. Да, конечно, охватить все их не представляется возможным, но на основных мероприятиях мы представлены в той или иной форме: или как спикеры площадок, или со своими стендами. У нас имеется ряд дипломов и наград, в том числе благодарностей от наших крупных клиентов, что для нас является лучшей наградой и показателем того, что мы движемся в правильном направлении.

– Как стать вашим заказчиком, где можно посмотреть вашу продукцию и есть ли у вас дополнительные услуги по сопровождению клиента?

– В настоящее время, как я и говорил выше, мы сотрудничаем с крупными строительными центрами, такими как ТСД «Петрович», там можно ознакомиться с нашей продукцией и приобрести её. Также это возможно сделать непосредственно на производстве, через наш сайт, или позвонив по указанному на сайте телефону.

– Сильно ли изменилась стратегия вашей компании «РуссКирпич» с уходом иностранных производителей, в каких направлениях планируете развивать компанию?

– С уходом иностранных производителей освободилась ниша премиального кирпича, которая ответственными производителями не была полностью замещена. Именно в этом направлении мы сейчас развиваемся. Также, с учётом восстановления новых территорий, наш взгляд устремлён и туда, но не с точки зрения поставок кирпича, а именно с проектом размещения наших мини-заводов, что сократит расходы на доставку строительных материалов и даст большое количество рабочих мест.



Подготовила Варвара Можаяева



Vladimir Yeshurin, RussKirpich LLC:

“OUR COMPANY'S PRODUCTS ARE IN NO WAY INFERIOR TO THEIR EUROPEAN ANALOGUES!”

The construction market is keeping pace with the times, and “innovative material science” has advanced far in this industry: synthetic novelties, construction eco-materials and much more.

The company RussKirpich manufactures hyperpressed bricks: the product has good performance characteristics, which allow its use in our country, taking into account all the nuances of the weather conditions. In the run up to the construction season the general director of RussKirpich Vladimir Yeshurin told our magazine all about the quality of the building material and the possibilities of his company.

– *Vladimir Vladimirovich, tell us about your production: how many employees are in your company now, what are the production volumes?*

– RussKirpich produces and sells modern, high quality hyper-pressed bricks, made by a unique technology of pressing at extremely high pressure. All materials used in production are environmentally friendly. As a basic raw materials used limestone, cement of high grades from reliable, time-tested manufacturers, high-quality iron oxide pigments that do not wash out and do not fade.

Also, the unique technology of mechanical chipping allows you to get a unique texture of each brick, which cannot be achieved using other technologies. The masonry of such bricks is distinguished by relief and originality.

All this allows our products to serve for many decades and are used in the construction of multi-storey and cottage houses, fences, for interior decoration, in the reconstruction of buildings and small architectural forms.

Our production is quite new, by the standards of the existing major players in the brick production market, but we are actively developing. At present, the staff of our company consists of 15 people, but as I said,

we plan to expand, including increasing the staff.

If we talk about the volume of production, then we started as a small enterprise, with the production of up to 1500 bricks per shift, at the moment we have increased productivity by 5 times and plan to continue to do so.

– *How popular is your industry now, who are the main customers?*

– The brick industry has always been popular and one of the main ones in the construction sector. If we talk specifically about the production of hyper-pressed bricks, then, undoubtedly, it is only developing, and quite actively, because it is hyper-pressed bricks (produced on professional industrial equipment) that have proven themselves much better in many respects than other types. Therefore more and more customers (construction companies, private customers) give their preference to hyperpressed bricks.

– *Please tell us about your company's product range and production capabilities?*

– Due to the specifics of the production of hyper-pressed bricks and its features, we can produce a fairly extensive product line, and this applies not only to color solutions,

but also to textured ones. We produce bricks of different sizes, colors and shades, different textures (smooth or rusticated, similar to natural stone), facing or construction, hollow or full-bodied: you can talk for a very long time, but it's better to contact us, and we will certainly be able to meet the needs of even the most sophisticated designers, architects and consumers.

– *Does your company have any partners, which companies would you like to cooperate with and on what terms?*

– Regarding our partners: during the existence of our company, we, like all newcomers, made mistakes, but took them into account and corrected them. Thanks to this, we have now been able to successfully pass accreditation in large companies and supply our products to them already. These are companies such as Petrovich Construction Materials Trading House, A101 Group of Companies, Green Forest cottage settlements.

In this regard, there was a question of expanding production and upgrading existing lines, taking into account the wear of a number of parts that were produced in European countries. We decided to purchase another similar brick production line.

However, there was a situation when some equipment manufacturers left our market due to sanctions, and we faced the problem of a drawdown of the equipment market. Therefore, having weighed all the pros and cons, having conducted a market analysis, we decided to establish the production of mini-factories for the production of hyper-pressed bricks, thereby solving, among other things, the issue with the vacuum that has arisen at the moment in this specific industry. And, of course, the issue of import substitution is now more pressing than ever. Having made such an important decision for ourselves, we and our partners – SAEM PLASMA (Desnogorsk), thought about creating a production cluster or an innovation park on their available space. On its basis, we will be able to create a single “symbiosis” of interested manufacturing and scientific companies. The idea is to modernize the existing facilities and attract teams that have their own developments and desire to put their innovative product into production. We with our order of automated lines and additional components will be the first customer of SAEM PLASMA, because our line includes units supplied from abroad, and they need to be produced in Russia, i.e. this is a step towards import substitution.

Moreover, SAEM PLASMA has rich experience in the production of CNC plasma cutting machines for metal cutting. By the way, the engineers and management of SAEM PLASMA are finishing the development of parts that will completely replace imported components for CNC plasma cutting machines, which will allow almost completely to get rid of the import dependence of this direction in Russia and the CIS countries and the Eurasian Economic Community (EurAsEC). And this is a decrease in prices, and an increase in the production of CNC plasma cutting machines, but almost completely of Russian origin.

– If we talk about the quality of your products, are there any specific requirements for compliance with GOSTs? And when compared with European counterparts – is there a difference?

– Speaking about the quality of any product in construction industry, it should be remembered that, of course, it is produced and tested in accordance with GOSTs and standards adopted in our country, otherwise it cannot be. Hyperpressed bricks are no exception, we are exactly the same test for compliance with the applicable requirements of GOSTs and Specifications developed and approved in the authorized bodies.

There are currently no analogues of European manufacturers on the Russian construction market, but this does not mean that we have no competitors. We try to track and analyze even the slightest changes in the needs of the market in general and our competitors in particular. Thanks to this,



our products are in no way inferior to their analogues, and we also try to bring something new, our own, thereby striving not to give advantages to other manufacturers.

– In a relatively short period of time, your company has gained some experience and authority in the industry market. Do you participate in professional forums, and can you brag about the responses of your customers?

– We try to present our products as much as possible at annual exhibitions and forums

dedicated to the construction industry and housing construction. Of course, it's impossible to cover them all, but we are present at the main events in one form or another: either as speakers or with our stands. We have a number of diplomas and awards, including gratitude from our major customers, which for us is the best reward and an indication that we are moving in the right direction.

– How do I become your customer, where can I see your products, and do you have additional customer support services?

– Currently, as I said earlier, we cooperate with large construction centers, such as TSD Petrovich, where you can get acquainted with our products and purchase them. It is also possible to do this directly at the factory, through our website, or by calling the phone numbers listed on the website.

– Has the company's strategy changed much with the departure of foreign manufacturers, and in what directions do you plan to develop the company?

– With the departure of foreign manufacturers, a niche of premium bricks was vacated, which was not completely replaced by domestic manufacturers. It is in this direction that we are currently developing. Also, taking into account the restoration of new territories, our eyes are fixed there, but not in terms of the supply of bricks, but with the project of locating our mini-factories, which will reduce the cost of delivering building materials and provide a large number of jobs.

Prepared by Varvara Mozhaeva



ГИБКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГИБКОЙ УПАКОВКИ

«КЛИЕНТОВ НОСИМ НА РУКАХ» – ЭТО НАШ ДЕВИЗ



В Советском Союзе упаковочной отрасли не было. Многие помнят, что в магазинах продукты заворачивали в серую грубую бумагу, которую сейчас называют крафтовой. Самой же популярной упаковкой был газетный лист или кулёк. Но во многих странах уже в то время господствовали совсем другие тенденции. Упаковка товаров давно стала не только сохранять продукт, но и помогать продавать его. Вспомните знаменитые банки супа Энди Уорхола, которые стали символом середины XX века. Развитие полиграфии и индустрии развлечений требует всё новых подходов к потребителю. Процесс разработки и производства упаковки – технически сложный цикл. Группа Предприятий «УПАК» зарекомендовала себя на рынке как надёжный партнёр и исполнитель для производителей упаковки и рынка декора. Ольга Смирнова, генеральный директор и собственник Группы Предприятий «УПАК» («УпакРото», «УпакГрафика»), рассказала об изменениях в работе и «умной» упаковке и поделилась планами на будущее.

– Почему направления упаковочной отрасли нужно развивать?

– Развитие упаковки можно охарактеризовать как эволюционное. Археологи находят упаковки, которые использовались несколько тысяч лет назад. С каждым новым веком происходило усовершенствование технологий. Но в XX веке упаковка радикально изменила своё значение: она стала не только защищать продукты и товары, но и продавать их. Согласно прогнозам учёных,

с развитием технологий упаковка приобретёт новые функции, а именно – она станет не только сохранять содержимое, но и управлять им. Примеры есть в медицине.

– Чем занимается Группа Предприятий «УПАК»? Каковы основные направления работы?

– «УПАК» – уникальное сочетание предприятий, выполняющих весь спектр услуг допечатной подготовки для производства упа-

ковки продовольственных и промышленных товаров, а также для рынка декора, и производство флексопластин и валов глубокой печати, валов тиснения.

Основное направление – глубокая печать. Наши заказчики валов глубокой печати и валов тиснения – транснациональные компании и ведущие российские производители упаковки. Валы у каждого заказчика свои. Мы занимаемся гравировкой, нанося на них рисунок. Есть отдел допечатной подготовки, которая занимается тем, что адаптирует изображение под гравировку.

Технологии и производственные возможности наших компаний работают, чтобы повысить конкурентоспособность заказчиков на рынке.

Владельцы брендов являются для нас не менее важными клиентами. Компетентность, оперативность и гибкость – ключевые характеристики деятельности нашей компании.

Мы можем успешно управлять проектами или быть участниками проектов. В любом проекте стремимся сделать всё возможное, чтобы быть эффективными и полезными для наших клиентов.

– Какие новые направления в работе появились за последние годы?

– Упаковка является неотъемлемой частью процесса реализации продовольственного или промышленного товара. Высокие требования производителей к внешнему виду и качеству упаковки более чем оправданы и продиктованы стандартами, маркетинговыми потребностями. Процесс разработки и производства упаковки – технически сложный цикл. Группа Предприятий «УПАК» зарекомендовала себя на рынке как надёжный партнёр, исполнитель для производителей упаковки и рынка декора. Именно с нас начинается цикл по производству упаковки или обоев. Группа Предприятий «УПАК» на рынке допечатной подготовки уже более 20 лет, а с 2017 года вышла на рынок декора по гравировке валов глубокой печати и валов тиснения.

Мы – единственная российская компания, которая в нужный момент правильно дифференцировала рынки и сейчас имеет три уникальных направления из трёх возможных. Благодаря тому, что у нас самое лучшее обслуживание клиентов, мы не только удерживаемся на плаву, но и постоянно растём, а нашими конкурентами могут считаться только две иностранные компании.

Мы рождались, росли, конкурировали, пережили пандемию. Но, несмотря на это, ни один сотрудник не ушёл из коллектива. С нами остались все наши клиенты, даже пришли новые.

– Импортзамещение упаковки благодаря «УПАК» проходит успешно?

– Группа Предприятий «УПАК» является единственной российской компанией по производству валов глубокой печати и валов тиснения. Поначалу было тяжело, так как упаковочная отрасль в России вся попала в пятый санкционный пакет, и нашим заказчикам пришлось снизить обороты, чтобы поменять цепочку поставок материалов, адаптироваться к новым реалиям. «УпакРото» и «УпакГрафика» за короткий срок успешно перестроились, доказав своим заказчикам в очередной раз, что мы быстро реагируем на любые изменения на рынке, гибки в работе с заказчиком и являемся высокопрофессиональной командой.

Мне удалось создать команду, которая увлечена своим делом, болеет за него, а это очень важно. Ведь любой успех – это, прежде всего, люди, их отношение к работе, равнодушие, желание меняться и менять жизнь к лучшему.

– Расскажите, где вы находите специалистов?

– Профильных специалистов в нашем направлении упаковочной отрасли и декора крайне мало. Поэтому мы находим перспективных людей, обучаем их, профессионально развиваем, возвращаем и поощряем. Особое внимание уделяем росту сотрудников: оцениваем их полученные знания на практике, координируем их рост. Именно так наши сотрудники получают большой опыт работы. Из нашей команды не ушёл ни один специалист, а это показатель правильного подбора персонала и грамотной системы обучения и мотивации.

– В чём уникальность «УПАК»?

– Мы – единственная российская группа компаний в отрасли производства упаковки, которая оказывает полный спектр услуг. Выполняем и допечатную подготовку, и производство флексопластин, и производство валов глубокой печати, валов тиснения и для гибкой упаковки, и для табачной пачки, и для производителей обоев.

Каждый наш проект уникален. Главные преимущества работы с нами сосредоточены в высоких компетенциях, профессионализме, гибкости и оперативности. Даже если проект необходимо осуществить в максимально сжатые сроки, мы никогда не подведём клиента и предложим максимально эффективное решение. У нас большой опыт в области управления проектами, а также их реализации в качестве исполнителя.

Главные шаги, ставшие залогом успеха развития компании, заключались в глубоком анализе потребностей наших заказчиков, в правильном выборе спектра услуг, необходимых в определённое время конкретному производителю упаковки или бренду, и, конечно, в быстром реагировании на изменение технологий.

Наши сертификаты подтверждают, что качество товаров и услуг «УпакРото» и «УпакГрафика» соответствуют требованиям стандарта ISO 9001:2015 и IQNet.

– С какими крупными заказчиками вы работаете?

– Мы работаем с лидерами на рынке по производству гибкой упаковки: «Данафлекс» (Казань), «Монди» (Переславль), «Прессман» (Великий Новгород), «Эксимпак»; на рынке декора мы работаем с ведущими фабриками и разработчиками брендов обоев: КОФ «Палитра», «Артекс», Московская обойная фабрика, Ruch, Victoria Stenova.

Также «УпакГрафика» является агентом по печати упаковки таких компаний, как Danone, Mars, Nestle (Purina), «Упаковочные технологии» (Tetra Pak), Royal Canin.

У нас не самые высокие показатели по объёму, но на сегодняшний день превзошли по уровню сервиса даже глобальные компании, представленные в России. Они сделали себе имя и сидят спокойно, а мы получаем контракты и растём. «Клиентов носим на руках» – наш девиз.

– Расскажите про «умную» упаковку.

– Двадцать первый век стал эпохой «умных» вещей: «умный» дом, «умный» телефон, «умная» колонка. Эта эпоха нашла отклик и в индустрии упаковки. «Умная» упаковка уже сейчас активно применяется в технологически развитых странах, в основном в области медицины. Благодаря встроенным микросхемам в «умных» упаковках перевозят кровь, органы, различные медикаменты. Такая упаковка теперь не только сохраняет содержимое, но ещё и управляет им. «Умная» упаковка регулирует температуру, реагируя на влияние факторов внешней среды.

– Какие перспективы и планы есть у компании?

– Полностью заменить немецких конкурентов по производству валов глубокой печати и валов тиснения, для этого очень надеемся на поддержку государства.

Мы будем идти вперёд, набирать профессиональные компетенции, совершенствоваться, ещё прочнее закрепляться в занятых нами нишах и покорять новые – вот такие у нас планы на будущее!

Я ставлю для себя цель каждый момент: на неделю, месяц, год – как по образованию, так и по самосовершенствованию. Цель становится лучше, чем вчера. Для меня важно постоянно расти личностно и профессионально, нести пользу окружающим и быть востребованной в своей деятельности.

**Подготовила
Светлана Кныш**

There was no packaging industry in the Soviet Union. Many people remember that in stores the products were wrapped in gray coarse paper, which is now called craft paper. The most popular packaging was a newspaper sheet or a bag. But in many countries at that time, completely different trends prevailed. Packaging of goods has long been not only to preserve the product, but also to help sell it. Think of Andy Warhol's famous soup cans, which became a symbol of the mid-20th century. The development of printing and entertainment industry requires new approaches to the consumer. The process of packaging development and production is a technically complex cycle. Group of Companies UPACK has recommended itself in the market as a reliable partner and executor for producers of packaging and decoration market. Olga Smirnova is General director and owner of Group of Companies UPACK (UpackRoto, UpackGrafika), spoke about changes in work and smart packaging, and shared her plans for the future.

FLEXIBLE SOLUTIONS FOR FLEXIBLE PACKAGING

GROUP OF COMPANIES UPACK: "WE CARRY OUR CUSTOMERS IN OUR ARMS" – THAT'S OUR MOTTO



– Why do the directions of the packaging industry need to be developed?

– The development of packaging can be characterized as evolutionary. Archaeologists find packages that were used several thousand years ago. With each new century there was an improvement in technology. But in the 20th century, packaging radically changed its meaning: it began not only to protect products and goods, but also to sell them. According to the forecasts of scientists, with the development of technology, packaging will acquire new functions, namely, it will not only store the content, but also manage it. There are examples in medicine.

– What does the UPACK Group do? What are the main directions of work?

– UPACK is a unique combination of companies, performing the whole range of prepress services for the production of

packaging for food and industrial products, as well as for the decoration market, production of flexo plates and gravure printing rolls, embossing rolls.

Our main focus is gravure printing. Our customers for gravure and embossing rolls – transnational companies and leading Russian packaging producers. Each customer has its own rolls. We do engraving, drawing on them. There is a prepress department which is engaged in adapting the image for engraving.

Technology and manufacturing capabilities of our companies work to improve the competitiveness of customers in the market.

Brand owners are equally important customers for us. Competence, responsiveness and flexibility are key characteristics of our company.

We can successfully manage projects or be project participants. In any project, we strive

to do everything possible to be effective and useful for our customers.

– What new areas of work have appeared in recent years?

– Packaging is an integral part of the process of selling food or industrial goods. The high demands of manufacturers on the appearance and quality of packaging are more than justified and dictated by standards and marketing needs. The process of packaging development and production is a technically complex cycle. The UPACK Group of Companies has established itself in the market as a reliable partner, performer for packaging manufacturers and the decor market. It is with us that the cycle for the production of packaging or wallpaper begins. The UPACK Group of Companies has been in the prepress preparation market for more than 20 years,

and since 2017 has entered the decor market for engraving intaglio printing shafts and embossing shafts.

We are the only Russian company that has differentiated the markets correctly at the right moment and now has three unique directions out of three possible ones. Due to the fact that we have the best customer service, we not only stay afloat, but also constantly grow, and only two foreign companies can be considered our competitors.

We were born, we grew, we competed, we survived the pandemic. But despite this, not a single employee has left the team. All of our clients stayed with us and even new ones came.

– Is the import substitution of packaging successful thanks to UPACK?

– The UPACK Group of Companies is the only Russian company that produces gravure and embossing rollers. At first it was difficult, because the whole packaging industry in Russia got into the fifth sanctions package, and our customers had to reduce their turnover in order to change the supply chain of materials and adapt to the new realities. UpackRoto and UpackGrafika successfully rebuilt in a short time, proving to our customers once again that we quickly respond to any changes in the market, are flexible in working with the customer, and are a highly professional team.

I managed to create a team that is passionate about their work, rooting for it, and this is very important. After all, any success is, first of all, people, their attitude to work, indifference, desire to change and change life for the better.

– Tell us, where do you find specialists?

– There are very few specialists in our field of packaging and decorating. That is why we find promising people, train them, develop professionally, nurture and encourage them. We pay special attention to the growth of our employees: we evaluate their acquired knowledge in practice and coordinate their growth. This is how our employees get great work experience. Not a single specialist left our team, and this is an indicator of proper personnel selection and competent training and motivation system.

– What makes Upack unique?

– We are the only Russian group of companies in the packaging industry that provides a full range of services. We carry out prepress preparation, production of flexo plates, and production of intaglio shafts of embossing shafts for flexible packaging, tobacco packs, and wallpaper manufacturers.

Each of our projects is unique. The main advantages of working with us are concentrated in high competencies, professionalism, flexibility and efficiency. Even if the project needs to be implemented as soon as possible, we will never let the client down and offer the most effective

УПАК РОТО

solution. We have extensive experience in the field of project management, as well as their implementation as an executor.

The main steps that became the key to the success of the company's development consisted in a deep analysis of the needs of our customers, in choosing the right range of services needed at a certain time by a particular packaging manufacturer or brand, and, of course, in responding quickly to changes in technology.

Our certificates confirm that the quality of goods and services UpackRoto and UpackGrafika comply with the requirements of ISO 9001:2015 and IQNet.

– What major customers do you work with?

– We work with market leaders in the production of flexible packaging: Danaflex (Kazan), Mondi (Pereslavl), Pressman (Veliky Novgorod), Eximpack, in the decor market we work with leading factories and developers of wallpaper brands: KOF Palitra, Arteks, Moskovskaya Wallpaper Factory, Ruch, Victoria Stenova.

PackGraphics is also a packaging printing agent for such companies as Danone, Mars, Nestle (Purina), Packaging Technologies (Tetra Pak), Royal Canin.

We do not have the highest performance in terms of volume, but today we have surpassed even the global companies represented in Russia in terms of service level. They made a name for themselves and sit quietly, and we get contracts and grow. "We carry our clients in our arms" is our motto.

– Tell us about smart packaging.

– The twenty-first century was the era of smart things: smart home, smart phone, smart speaker. This epoch is also reflected in the packaging industry. Smart packaging is already actively used in technologically developed countries, mainly in medicine. Thanks to built-in microchips, smart packages carry blood, organs, and various medications. Such packaging now not only preserves the contents, but also controls them. The smart packaging regulates the temperature, reacting to the influence of environmental factors.

– What prospects and plans does the company have for the future?

– To completely replace German competitors in the production of rotogravure and embossing rollers, for this we very much hope for government support.

We will move forward, develop professional competencies, improve, gain a stronger foothold in the niches we have occupied and conquer new ones – these are our plans for the future!

I set myself a goal every moment: for a week, month, year – both for education and self-improvement. The goal is getting better than yesterday. It is important for me to constantly grow personally and professionally, to be useful to those around me, and to be in demand in my line of work.

Prepared by Svetlana Knysh



«Счастье имеет свой аромат» — и мы не про воспоминания, и не про людей, наделённых кинестетическим восприятием внешней среды. Мы про ароматы, которые способны сделать вас счастливыми. Не верите? Тогда знакомьтесь с героиней нашей статьи — ароматерапевтом Светланой Шишковой, которая более 15 лет помогает людям становиться счастливыми и создавать их индивидуальные ароматы!

Светлана Шишкова: «Мои ресурсные духи – это ароматный код к счастью!»

– Сегодня ваш профессиональный путь со стороны кажется лёгким и достаточно длинным. Так ли это? Вы можете на минуту себе представить, что занимались бы чем-то другим?

– Многим мой путь кажется лёгким. Наверное, потому, что мне нравится дело, которым я занимаюсь. А я делаю людей счастливее с помощью ароматов! Чем бы я ни занималась, это всегда связано с ароматами, будь то мыло, натуральная косметика, духи из натуральных эфирных масел, свечи ручной работы, ароматы для дома. Я даже книгу написала тоже про ароматы.

Счастье – это абстрактное понятие, которое не имеет определённого запаха. Однако научные исследования показывают, что настроение человека может меняться в зависимости от запахов окружающей среды.

Поэтому я изучала психологию масел, то, как они влияют на наше настроение.

Например, запах цитрусовых может вызвать чувство свежести и бодрости, а аромат лаванды – успокоение и расслабление. Поэтому, если говорить о том, чем пахнет счастье, то это могут быть различные запахи, которые связаны с определёнными эмоциями и ментальным состоянием.

Для кого-то счастье может пахнуть свежеспечённым хлебом или кофе, что напоминает о домашнем уюте, а для другого – запахом летнего дождя, который приносит прохладу и свежесть в жаркий день.

На консультациях я каждому подбираю свой личный аромат счастья, мои ресурсные духи – это ароматный код (ключ) к счастью!

– Светлана, у вас очень интересная история создания аромабизнеса. Вы открыли собственный магазин в 2007 году, где представили более 80 видов натурально-го мыла. Если не секрет, сколько лет вам тогда было? И как удалось в столь юном возрасте открыть целый магазин?

– Тогда мне было 27 лет, а моему младшему ребёнку – три года. Остро вставал вопрос о выходе из декрета на работу. Ранее я работала в компании, связанной с продажами. Оттуда я унесла большой багаж опыта работы с людьми, работы с товарами и другие полезные компетенции. Директор компании, в которой я работала, стал депутатом, поэтому был вынужден продать бизнес. На тот момент действовало ограничение на ведение экономической деятельности для депутатов. Ну и получилось, что

выходить на работу мне было, откровенно говоря, некуда. Так я и решила открыть собственный бизнес. Меня окружали люди, которые всегда могли бы мне помочь. Например, мой папа – предприниматель, мама – специалист отдела кадров, подружки – бухгалтеры и специалисты налоговой службы. А у меня самой экономическое образование.

В 2007 году я открыла магазин, где было представлено более 80 видов натурального мыла с натуральными обсыпками из кофейных зёрен, лавандовых соцветий, овсяных хлопьев и т. д. Позже наши клиенты стали интересоваться косметикой, которая также была бы произведена на натуральной основе и содержала натуральные масла. Какое-то время мы приобретали косметику из Америки, Болгарии, Белоруссии. Однажды к нам пришла покупательница и показала пузырёк из-под крема одного новосибирского бренда, попросила привезти эту косметику к нам в магазин. Впереди была большая выставка, где я познакомилась с производителями компании ChocoLatte TM, у которых есть собственная лаборатория. Основатели не делали акцент на бренде личности, но были уверены в своём продукте. Мне понравилась такая позиция, и наше сотрудничество постепенно расширялось.

– Как изменился ассортимент товаров?

– Помимо натурального мыла и косметики, со временем у меня стали спрашивать о возможности выпуска духов из натуральных эфирных масел под определённые состояния человека: от бессонницы до поднятия настроения. В основном ко мне обращались женщины, реже – пары. К тому моменту я уже изучала психологию эфирных масел и училась у натуропарфюмера Анны Зворыкиной, поэтому мне такой запрос был интересен. Сама Анна Зворыкина в своей работе делает уклон на аромат, который для неё важен, а мне хотелось не просто создать аромат, но и подобрать тот состав, который способен положительно повлиять на здоровье. Я обучилась ароматестированию. В рамках аромадиагностики мы берём семь групп эфирных масел и, исходя из того, какие масла выбирает человек, можем определить его эмоциональное состояние. Сами масла способны не только определить фон, но и его исправить.

– Можно ли сказать, что ваша книга «Чем пахнет счастье? Исповедь ароматерапевта» – это история про развитие личного бренда?

– В 2020 году я написала книгу «Чем пахнет счастье? Исповедь ароматерапевта». К ней не стоит относиться как к справочнику. Это моя исповедь, история моего пути в области ароматерапии. Также в книге можно найти рецепты красоты и молодости, того, как сохранять и укреплять здоровье с помощью эфирных масел.

Это уникальная книга о том, как АРОМАТЫ влияют на нашу жизнь и делают нас СЧАСТЛИВЫМИ. С помощью книги я хочу привлечь на «светлую сторону» ещё больше сторонников здорового образа жизни, учу самостоятельно создавать для себя, для своей семьи, для коллег, в подарок ресурсные духи, которые подарят вам и вашему окружению состояние счастья. В ней я делюсь уникальной методикой, благодаря которой сотни людей стали счастливее.

Можно ли к ней относиться как к истории развития личного бренда? Если мой путь в мир ароматов считать отправной точкой роста моей личности, то да, можно.

Кстати, после написания книги мне очень захотелось создать ароматические свечи. Смотреть на пламя свечи – это одна из популярных разновидностей медитации.



Такая техника подразумевает зрительную концентрацию на пламени свечи и способствует нормализации сна, расслаблению, уменьшению уровня стресса и улучшению способности к концентрации. К тому же огонь от свечи благотворно влияет на остроту зрения, улучшает фокусировку глаза, развивает нашу интуицию – «третий глаз».

– Расскажите нашим читателям о своих хобби и увлечениях.

– Учёные доказали, что одно из лучших средств от стресса – это чтение. Свечи, книги – всё это помогает нам расти, развиваться, быть в мире с собой и в гармонии с миром. Поэтому чтение – это и есть моё хобби, главное увлечение жизни. Люблю чи-

тать бизнес-книги про продажи, про работу с клиентом; книги по самообразованию, про позитивную психологию; «женские» книги. Когда хочется отдохнуть и расслабиться, снять эмоциональное напряжение, обожаю читать детективы.

Мне нравится мыслительный процесс, интересны логика событий и мотивация человеческих поступков. Мне важно не просто отвлечься, а разобраться в причинно-следственных связях, вникнуть в детали, понять психологию действующих лиц, особенно если сюжет не прямолинейный, а многослойный.

Ещё я люблю трансформационные игры. Даже являюсь мастером таких игр, как «Лила Чакра» и «АромаРесурс». В книге я пишу про чакры, как с ними работать, как использовать эфирные масла и натуральные камни для воздействия на тело, психику и жизнь человека. А в игре «АромаРесурс» много практик для того, чтобы ваша жизнь стала более яркой. Это игра для тех, кто хочет разнообразить свою личную жизнь, добавить в неё остроты и перчинки. Трансформационная игра – это захватывающий процесс трансформации себя и своей жизни! Играя, можно определить свой потенциал, построить стратегию реализации поставленных задач и радикально поменять жизнь. Согласитесь, большинство из нас с радостью согласится поиграть, но вряд ли испытает положительные эмоции, услышав термин «психическая диагностика». Игра – лёгкий инструмент, позволяющий без стресса поднять «камни» нашего бессознательного. Но эти особенности восприятия «работают», только если вы сами готовы включаться в процесс рассуждений, образов и метафор, взаимодействовать с другими участниками процесса и воспринимать информацию.

В игре «АромаРесурс» даны задания, их обязательно нужно выполнить. В конце игры каждая участница получает свои ресурсные духи из выбранных ею масел. В течение 21–30 дней нужно обязательно их использовать ежедневно.

– Какие планы у вас есть на будущее?

– Развивать свой бренд дальше. Теперь нас можно найти на Wildberries и Ozon под названием «Ателье духов». На этих маркетплейсах можно приобрести свечи, диффузоры, аромакамни, ароматы для себя и для дома. Вся наша продукция полностью натуральна, безопасна и экологична. Сейчас работаем над созданием мерцающего масла для тела, которое придаёт коже солнечное сияние и оставляет на коже незабываемый аромат.

Также я продолжаю проводить женские бизнес-встречи и аромадевичники. Работаю над написанием второй книги, которая будет разбита на сезоны.

Беседовала Виктория Лукьянова



Svetlana Shishkova:

"My resource perfume is an aromatic code to happiness!"

"Happiness has its own scent", and we are not talking about memories, and not about people endowed with kinesthetic perception of the external environment. We are talking about fragrances that can make you happy. Don't you believe it? Then meet the heroine of our article, aromatherapist Svetlana Shishkova, who has been helping people to become happy and create their individual fragrances for more than 15 years!

– Today, your professional path from the outside seems easy and long enough. Is it so? Can you imagine for a moment that you would be doing something else?

– To many, my path seems easy. Probably because I like what I'm doing. And I make people happier with fragrances! Whatever I do, it is always associated with fragrances – be it soap, natural cosmetics, perfumes made from natural essential oils, handmade candles, home fragrances, and I've even written a book about scents too.

Happiness is an abstract concept that has no specific scent. However, scientific research shows that a person's mood can change depending on the scents of the environment. So I studied the psychology of oils, how they affect our mood.

For example, the smell of citrus fruits can cause a feeling of freshness and vivacity, and the aroma of lavender – calming and relaxing. Therefore, if we talk about what happiness smells like, then it can be different smells that are associated with certain emotions and mental state.

For someone, happiness can smell like freshly baked bread or coffee, which reminds of home comfort, and for others it is the smell of summer rain, which brings coolness and freshness on a hot day.

During consultations, I select my personal fragrance of happiness for everyone, my resource perfume is the fragrant code (key) to happiness!

– Svetlana, you have a very interesting history of the creation of the aromobusiness. You opened your own store in 2007, where you presented more than 80 types of natural soap. If it's not a secret, how old were you then and how did you manage to open a whole store at such a young age?

– At that time I was 27 years old and my youngest child was three years old. The question of getting out of maternity leave to work was pressing. I had previously worked in a sales-related company. I brought back a lot of experience in dealing with people, goods and other useful things. The director of the company where I worked became a deputy, so he had to sell the business. At that time, there was a restriction on economic activity for deputies. Well, it turned out that I had, frankly, nowhere to go to work. So I decided to start my own business. I was surrounded by people who could always help me. For example, my dad is an entrepreneur, my mom is a human resources specialist, my friends are accountants and tax service specialists. And I have an economic education myself.

In 2007, I opened a store where more than 80 types of natural soap with natural coffee bean sprinkles, lavender inflorescences of oat flakes, etc. were presented. Later, our customers became interested in cosmetics that would also be produced on a natural basis and contain natural oils. For some time we bought

cosmetics from America, Bulgaria, Belarus. One day a customer came to us and showed us a bottle of cream from a Novosibirsk brand and asked to bring this cosmetics to our store. There was a big exhibition ahead, where I got acquainted with the producers of ChocoLatte TM, who have their own laboratory. The founders did not focus on the brand personality, but were confident in their product. I liked this position, and our cooperation gradually expanded.

– **How has the product range changed?**

– In addition to natural soap and cosmetics, over time, I began to be asked about the possibility of releasing perfumes from natural essential oils for certain human conditions: from insomnia to mood lifting. Mostly, I was approached by women, less often by couples. By that time, I had already studied the psychology of essential oils and studied with naturoparfumer Anna Zvorykina, so I was interested in such a request. Anna Zvorykina herself in her work focuses on the fragrance, which is important to her, and I wanted to create not just a fragrance, but to pick up that composition. I wanted to create not just a fragrance, but a scent which would have a positive impact on health. I was trained in fragrance testing. In aromatherapy, we take seven groups of essential oils, and based on what oils a person chooses, we can determine their emotional state. The oils themselves can not only determine the background, but they can also correct it.

– **Is it safe to say that your book “What Does Happiness Smell Like? Confessions of an Aromatherapist” is a story about developing a personal brand?**

– In 2020, I wrote the book “What Does Happiness Smell Like? Confessions of an Aromatherapist”. It shouldn’t be treated as a reference book. It is my confession, the story of my journey in the field of aromatherapy. Also, in the book you can find recipes for beauty and youth, how to preserve and enhance health with essential oils.

This is a unique book about how SCENTS affect our lives and make us HAPPY. With the help of the book, I want to attract even more supporters of a healthy lifestyle to the “bright side”, I teach you how to independently create resource perfumes for yourself, for your family, for colleagues, as a gift, which will give you and your environment a state of happiness. In front of you opens the unique instruction on attraction of happiness. In it I am sharing a unique technique that has made hundreds of people happier.

Is it possible to treat it as a personal brand development story? If my path to the world of fragrances is considered the starting point for the growth of my personality, then yes, it is possible.

By the way, after writing the book, I really wanted to create scented candles. Looking at

the flame of a candle is one of the popular varieties of meditation.

This technique involves visual concentration on the candle flame and contributes to the normalization of sleep, relaxation, reducing stress levels and improving the ability to concentrate. In addition, the fire from the candle has a beneficial effect on visual acuity, improving the focus of the eye, develops our intuition – “the third eye”.

– **Please, tell our readers about your hobbies and interests.**

– Scientists have proven that one of the best remedies for stress is reading. Candles, books – all this helps us grow, develop, be at peace with ourselves, in harmony with the world. That’s why reading is my hobby, the main hobby of life. I like reading business books about sales, about working with clients; books on self-education, positive psychology and women’s books. When I want to relax and unwind, relieve emotional tension, I love to read detective stories.

I like the thought process, the logic of events and the motivation of human actions are interesting. It is important for me not just to distract myself, but to understand the cause-and-effect relationships, to delve into the details, to understand the psychology of the actors, especially if the plot is not straightforward, but multi-layered.

I also love transformational games. I am even a master of such games as Lila Chakra and AromaResource. In the book I write about the chakras, how to work with them, how to use essential oils and natural stones to influence the body, psyche and human life. And there are a lot of practices in the aromaresource game to make your life more

vivid. This game is for those who want to diversify their personal life and add spice to it. A transformational game is an exciting process of transforming yourself and your life! Playing, you can identify your potential, build a strategy for the implementation of tasks and radically change your life. Agree, most of us would gladly agree to play, but are unlikely to experience positive emotions when we hear the term “mental diagnosis”. Play is an easy tool to raise the “stones” of our unconscious without stress. But these features of perception “work” only if you yourself are ready to be included in the process of reasoning, images and metaphors, to interact with other participants in the process and perceive the information.

In the game AromaResource tasks are given and they must be completed. At the end of the game, each participant receives her resource perfumes from her chosen oils. For 21–30 days, it is necessary to use them daily.

– **What plans do you have for the future?**

– Develop our brand further. We can now be found on Wildberris and Ozon under the name “Perfume Atelier”. On these marketplaces you can buy candles, diffusers, aroma stones, fragrances for yourself and for the home. All our products are completely natural, safe and environmentally friendly. We are currently working on a shimmering body butter that gives the skin a sunny glow and leaves an unforgettable scent on the skin.

I also continue to hold women’s business meetings and aromatherapy bachelorette parties. I am working on writing the second book, which will be divided into seasons.

Interviewed by Viktoria Lukyanova





Быть успешным руководителем крупного многоотраслевого предприятия в регионе – миссия почётная и одновременно сложная. Об этом лучше всех знает Гузель Мидхатовна Каримова, генеральный директор Государственного унитарного предприятия Башкирские художественные промыслы «Агидель» Республики Башкортостан. После принятия на себя в 2019 году руководства столь ответственным объединением ей пришлось восстанавливать утраченные в переломные годы производственные мощности и позиции на рынке. И сегодня «Агидель» в ряду перспективных предприятий республики, единственное в сфере башкирских художественных промыслов.

«АГИДЕЛЬ»: НЕ ПОТЕРЯТЬ ЖИВУЮ СВЯЗЬ ВРЕМЁН

У «Агидели» всегда было женское лицо, с ней связаны уют и красота национального быта, очарование народного декоративно-прикладного искусства. Начав свой путь с небольшой артели в далёком 1929 году, башкирское предприятие достигло заметных успехов. Обладатель ордена Дружбы народов, золотой медали Всемирной выставки-ярмарки в Лейпциге, победитель множества международных конкурсов и выставок – ГУП БХП «Агидель» РБ во все времена бережно сохраняло и развивало традиции башкирского народа. В этом видит свою главную задачу и Гузель Каримова, высокий специалист в области пластического искусства и башкирской культуры. «Наследие предков в современной трактовке должно стать частью нашей повседневной жизни, – считает руководитель предприятия. – Иначе мы рискуем потерять живую связь времён, а значит, свою самобытность».

Продукция «Агидели» – это высококачественные изделия различных промыслов: ковроделия, художественного ткачества, росписи по ткани и дереву, вышивки, лаковой миниатюры, войлоковаления и других. Но, пожалуй, самым масштабным проектом предприятия стала юрта – древнее традиционное жилище башкирского народа. Более 30 лет назад предприятие стало первым в республике, запустившим в производство подобные объекты. Было сложно, ведь технологии промышленного изготовления подобной продукции отсутствовали полностью, и пришлось начинать с нуля. К чести мастеров «Агидели», новая продукция очень скоро получила широкое распространение и с их лёгкой руки стала одним из главных символов республики. Уже много лет предприятие изготавливает юрточные комплексы для самых серьёзных мероприятий, в том числе международных, как, например, VII саммит БРИКС и ШОС в

Уфе, для ежегодного Всероссийского инвестиционного сабантута в Зауралье, для движения WorldSkills Russia.

С приходом Гузель Каримовой производство юрт в «Агидели» получило новое развитие. В определённой мере это стало реализацией богатого опыта талантливого руководителя, ведь ещё недавно Гузель Мидхатовна успешно управляла строительной компанией ООО «Дом» в качестве генерального директора. Вся специфика воздвижения малоэтажных жилых строений ей известна не понаслышке, как, впрочем, и производства юрт.

«Агиделевские» юрты изготавливаются исторически сложившимся методом – без единого гвоздя. Многочисленные решётки, для которых применяются материалы хвойных и лиственных пород, крепятся натуральной кожей. Сферическая форма жилища с надёжным куполом из современных тканей создаёт неповторимую атмосферу древнего

мира степных кочевников. Неотъемлемой частью интерьера являются многочисленные предметы быта, выполненные в лучших традициях башкирского декоративно-прикладного искусства. Браные полотенца, яркие ковры, роскошные вышитые шаршау (занавески), тканые покрывала, узорные накидки, деревянная мебель, расписная посуда, лаковые шкатулки и панно – всё произведено в «Агидели». Собственно, в этом главное преимущество «агиделевской» юрты: она изначально проектируется в едином стиле и сдаётся полностью под ключ, тем самым освобождая потребителя от дополнительных затрат на услуги дизайнеров и поиски нужного антуража.

С развитием в республике такого вида экотуризма, как глэмпинг, Гузель Каримова ставит перед собой новую задачу – проект башкирской юрты с максимальным комфортом, по принципу «всё включено». Ведь, по сути, глэмпинг и есть отдых на природе со всеми удобствами и полноценным отельным сервисом. Теперь юрта – не просто традиционное жилище с национальным колоритом, это ещё и электрический свет, печь, современный телевизор, душ, кухня, прекрасный вид из окна или стеклянной двери. Глэмпинг привлекает большое количество туристов в край. С целью активного развития туристического бизнеса в башкирской республике, расположенной в живописнейшей части Южного Урала, был создан проект Agidel Camping. И первые результаты уже налицо.

В 2023 году ГУП БХП «Агидель» РБ исполняется 60 лет. Накоплен колоссальный



опыт творческой работы в башкирских промыслах, художественные изделия вышли на мировую арену и стали брендом республики. С 2021 года «Агидель» включена в перечень системообразующих организаций Министерства экономического развития Российской Федерации благодаря активному участию в решении социальных задач государства. В том же году по объемам производства Республика Башкортостан заняла третье место по Приволжскому федеральному округу среди предприятий

народных художественных промыслов. И наибольший вклад в это достижение внесла именно «Агидель». Предприятие развивается, открывает новые направления в башкирском художественном искусстве, возрождает старые забытые ремёсла. И, несмотря на сложные экономические условия, Гузель Мидхатовна убеждена в блестящих перспективах предприятия, «ведь главная его миссия – создавать образцы народного искусства ради великого будущего России».



AGIDEL: NOT TO LOSE THE LIVING CONNECTION WITH TIME

To be a successful manager of a large multi-industry enterprise in the region is an honorable and difficult task. Guzel Midhatovna Karimova, the General Director of the Bashkir State Unitary Enterprise Agidel of the Republic of Bashkortostan, knows this better than anyone else. Taking over the management of such a responsible enterprise in 2019, she had to restore the lost production capacities and market positions in the changing years. And today Agidel is one of the most promising enterprises of the republic, the only one in the sphere of Bashkir art crafts.

Agidel has always had a female face, it is associated with the comfort and beauty of national life, the charm of folk crafts. Starting as a small workshop in 1929, the Bashkir company has achieved significant success. The holder of the Order of Friendship of Peoples, the gold medal of the World Exhibition in Leipzig, the winner of many international competitions and exhibitions – the State Unitary Enterprise Agidel has always carefully preserved and developed the traditions of the Bashkir people. This is the main task of Guzel Karimova, a high professional in the field of fine arts and Bashkir culture. “The heritage of our ancestors in a modern interpretation should become a part of our everyday life,” the head of the company believes, “otherwise we run the risk of losing the living connection with the times and thus our identity.”

The products of Agidel are high quality products of various crafts: carpet weaving, artistic weaving, painting on fabric and wood, embroidery, lacquer miniatures, felting and others. But the biggest project of the enterprise is the yurt, the ancient traditional dwelling of the Bashkir people. More than 30 years ago the enterprise was the first in the republic to start the production of such objects. It was difficult because the technologies of



industrial production of such products were completely lacking and one had to start from scratch. However, the new products soon became popular and became one of the main symbols of the republic. For many years the company has been producing yurt complexes for the most prestigious events, including international ones, such as the VII Summit of BRICS and SCO in Ufa, the annual All-Russian Investment Festival in Trans-Urals, for the Worldskills Russia movement.

With the arrival of Guzel Karimova the production of yurts at Agidel got a new development. To some extent, it was the realization of the rich experience of the talented leader, because until recently Guzel Midhatovna successfully managed the construction company House LLC as the general director. She knows all the peculiarities of the construction of low-rise residential buildings, as well as the production of yurts.

The yurts of Agidel are built according to a historically established method – without a single nail. Numerous lattices made of coniferous and deciduous wood are fixed with natural leather. The spherical shape of the house with a safe dome of modern materials creates a unique atmosphere of the ancient world of steppe nomads. An integral part of the interior are numerous household items made in the best traditions of Bashkir craftsmanship. Bright towels, bright carpets, luxurious embroidered sharshau (curtains), woven bedspreads, patterned capes, wooden furniture, painted crockery, lacquered boxes and panels – everything is made in Agidel. In fact, this is the main advantage of Agidel yurts: they are designed in a single style and delivered completely “turnkey”, thus saving the consumer



additional costs for the services of designers and the search for the right entourage.

With the development of such a type of ecotourism as glamping in the republic, Guzel Karimova sets herself a new task – the project of Bashkir yurts with maximum comfort, on an “all-inclusive” basis. After all, glamping is recreation in nature with all the comforts and full hotel services. Now the yurt is not only a traditional dwelling with national flavor, it is also an electric light, oven, plasma, shower, kitchen, a beautiful view from a window or glass door. Glamping attracts a large number of tourists to the region. In order to actively develop the tourist business in the Bashkir Republic, located in the most picturesque part of the Southern Urals, the Agidel Camping project was created. And the first results are already visible.

In 2023 the State Unitary Enterprise Agidel will celebrate its 60th anniversary. Colossal experience of creative work in the

Bashkir crafts has been accumulated, artistic products have entered the world stage and become the trademark of the Republic. Since 2021 Agidel has been included in the list of backbone organizations of the Ministry of Economic Development and Investment Policy of the Republic of Bashkortostan for active participation in solving social problems of the state. In the same year the Republic of Bashkortostan took the third place in the Volga Federal District among folk art and crafts enterprises in terms of production volumes. And the biggest contribution to this achievement was made by Agidel. The enterprise develops, opens new trends in Bashkir art and revives old forgotten crafts. Despite the difficult economic situation, Guzel Midhatovna is convinced of the company's bright prospects, “because its main mission is to create examples of folk art for the great future of Russia”.



Смазочные материалы «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

Компания «КУППЕР» – отечественный производитель уникальных по своим свойствам масел и смазок самого широкого спектра. Уникальность продукции обеспечивается инновационными присадками и базируется на двух фундаментальных открытиях русских учёных прошлого столетия.

О сути эксклюзивных разработок компании и возможностях широкого внедрения продукции в стране и мире мы беседуем с Сергеем Мамыкиным, основателем ООО «КУППЕР», заместителем генерального директора по научной работе.

– Сергей Михайлович, расскажите, как вообще появилась идея создания такой компании?

– Компания «КУППЕР» работает более 10 лет, она была основана в 2012 году. Но её созданию предшествовала довольно долгая история. В 1983 году я окончил МИИТ (Московский институт инженеров транспорта) и получил диплом инженера-конструктора, электромеханика железнодорожного транспорта. На ж/д я проработал недолго, потом трудился на Луховицком авиационном заводе, но уже в начале 90-х гг. вернулся на железную дорогу, создал частную компанию, которая занималась технологиями упрочнения деталей для сцепок вагонов. В 1993 году я познакомился с учёным-трибологом (трибология – наука о процессах трения и износа), доктором технических наук Д. Н. Гаркуновым – соавтором двух фундаментальных открытий. Одно из них касается т. н. водородного износа металлов: проясняет, почему изнашиваются стальные поверхности трения. Первопричина этого процесса – выделение водорода в области трения, атомы которого разрушают кристаллическую решётку металла.

Второе открытие касалось явления избирательного переноса при трении. Суть его в том, что при трении стали и меди (или медного сплава) благодаря разрушению межатомных связей выделяется медь, которая переносится на поверхность стали в виде слоя толщиной около тысячной доли миллиметра, что придаёт узлам трения высочайшую износостойкость.

Меня эти открытия чрезвычайно заинтересовали, ведь износ узлов трения на ж/д (например, пара «колесо – рельс») – проблема мирового порядка. Мы стали разрабатывать специальные смазки, получили очень хорошие результаты, которые легли в основу моей кандидатской диссертации на тему «Трение и износ в машинах», объединившей оба явления: водородный износ и избирательный перенос в единый процесс, происходящий на поверхности трения.

В начале 2000-х гг. полученные на основе этих открытий смазки стали активно применяться на Московской железной дороге, демонстрируя великолепные результаты. По

итогах этой работы мне предложили возглавить КУЗАКС – Кусковский завод консистентных смазок, который на тот момент обеспечивал весь тяговый подвижной состав МПС. За время работы на КУЗАКСе мы провели огромный цикл испытаний, пока не стало понятно, что завод доживает последние дни.

После этого я ушёл в «свободное плавание» и вот – в 2012 году – открыл свою компанию по производству медьсодержащих масел и смазок, зарегистрировав торговую марку CUPPER.

– Насколько эффективны ваши продукты с точки зрения экологии и экономики?

– Весьма эффективны! Примерно на 20% возрастает коэффициент полезного действия механизма, увеличивается мощность двигателя, до 15% снижается расход топлива, сильно – более чем на 70% – уменьшается выброс остаточных углеводородов (метан, угарный газ). Дополнительный, но чрезвычайно важный момент: наш функциональный пакет присадок состоит только из солей меди, не содержит ни серы, ни соединений фосфора, которые весьма токсичны. Они используются в стандартной технологии изготовления аналогичной продукции и попадают в воздух и воду вместе с выхлопными газами. Ну и ещё один наиважнейший эффект: за счёт действия водорода и меди поверхность узла трения становится идеально ровной, узел фактически работает без износа.

Кстати, органические соли меди в медицинской дозе являются великолепным средством для лечения ран и ожогов. Сейчас мы проводим клинические испытания и планируем получить патент на медицинский препарат. Также в процессе исследований было выявлено, что медь – прекрасное средство для защиты от вирусов (в т. ч. от коронавируса): ионы меди убивают практически все известные вирусы с огромной скоростью.

– Каким для компании был 2022 год?

– В связи с уходом с рынка ведущих мировых производителей наша продукция стала намного более востребованной. Конечно, и до этого мы росли довольно быстро, у



нас было порядка 50 тыс. клиентов, но в прошлом году мы продемонстрировали прямо-таки взрывной рост.

Мы используем российские базовые масла, функциональный пакет присадок – из нашего собственного сырья, поэтому не зависим от зарубежных поставщиков, а следовательно, нет длительных сроков поставки и порой сомнительного качества продукции. С нами сейчас активно сотрудничают РУСАЛ и Норникель, наша продукция вновь стала применяться на ж/д, причём уже в штатном режиме.

– Что есть в планах «КУППЕР» на ближайшее время? Когда вы сможете покорить мир своей уникальной продукцией?

– В ближайших планах – продвижение продукции в странах СНГ и в сегменте морского транспорта, где использование средств CUPPER позволяет экономить только на одном топливе несколько десятков миллионов долларов в год на среднем судне.

Я уверен, что за нашими материалами будущее: их потребительские свойства на голову выше традиционных. Кроме того, это колоссальная экономия и снижение нагрузки на экологию: не нужно добывать столько руды, тратить столько электроэнергии. Считаю, что наша продукция будет востребована и в космических технологиях, ведь детали и механизмы с использованием CUPPER могут функционировать неограниченно долго: практически речь идёт о вечных узлах трения.

Конечно, наши технологии вызывают конфликт интересов со стороны крупнейших производителей топлива, они же, кстати, производят масла и смазки. Никто не заинтересован в потерях продаж минимум на 10-15%, и это только в краткосрочной перспективе.

Но тем не менее нас сейчас поддерживает уже очень много людей и компаний.

Мы сегодня делаем то, что не умеет делать никто в мире, и вряд ли нас можно удержать!

**Подготовила
Екатерина Золотарёва**

CUPPER

lubricants:

ETERNITY

IN DETAIL

CUPPER is a domestic manufacturer of a wide range of oils and lubricants that are unique in their properties. The uniqueness of products provided by innovative additives and based on two fundamental researches of Russian scientists of the last century.

We talk to Sergey Mamykin, the founder of CUPPER LLC, Deputy General Director for Science and Research, about the essence of the company's exclusive developments and the possibilities of their wide introduction in the country and abroad.

– *Sergey Mikhaylovich, tell us how the idea of creating such a company came into being?*

– CUPPER has been working for more than 10 years, it was founded in 2012. But its creation was preceded by quite a long history. In 1983 I graduated from MIIT (Moscow Institute of Transportation Engineers) and received a diploma as a design engineer, an electromechanical railway transport engineer. I worked for the railway for a short time, then at the Lkhovitsy aviation plant, but in the early 90s I returned to the railway, founded a private company dealing with the technology of hardening parts for car couplings. In 1993 I met a tribologist (tribology is the science of friction and wear processes), Doctor of Engineering D. N. Garkunov – the co-author of two fundamental discoveries. One of them concerns the so-called hydrogen wear of metals: it clarifies why steel friction surfaces wear. The main cause of this process is the release of hydrogen in the friction area, the atoms of which destroy the crystal lattice of the metal.

The second discovery concerned the phenomenon of selective transfer in friction. Its essence is that when steel and copper (or copper alloy) rub against each other, due to the destruction of interatomic bonds, copper is released, which is transferred to the surface of the steel in the form of a layer about a thousandth of a millimeter thick, which gives the friction units the highest wear resistance.

I was very interested in these discoveries, because the wear of friction units in railways, for example the “wheel-rail” pair, is the



problem of world order. We started to develop special lubricants, obtained very good results, which formed the basis of my doctoral thesis on “Friction and wear in machines”, which combined both phenomena – hydrogen wear and selective transfer – into a single process occurring on the friction surface.

In the early 2000s, the lubricants obtained on the basis of these discoveries were actively applied at the Moscow Railway with excellent results. As a result of this work, I was offered to head the KUZAKS – Kuskovsky Grease Plant, which at that time supplied all the traction vehicles of the Ministry of Railways. During my work at KUZAKS we conducted a large cycle of tests until it became clear that the plant was living its last days.

After that, in 2012, I opened my own company for the production of copper oils and lubricants and registered the trademark CUPPER.

– *How effective are your products in terms of ecology and economy?*

– Very efficient! About 20% higher efficiency, increased engine power, up to 15% lower fuel consumption, and a strong – more than 70% – reduction in the emission of residual hydrocarbons (methane, carbon monoxide). One additional but extremely important point: Our functional additive package consists only of copper salts and does not contain sulfur or phosphorus compounds, which are highly toxic. These are used in standard technology for similar products and are released into the air and water with the exhaust gases. Another important effect is that due to the action of hydrogen and copper, the surface of the friction knot becomes perfectly smooth and the knot actually works without wear.

By the way, organic copper salts in medical doses are an excellent remedy for wounds and burns. We are now conducting clinical trials and planning to patent a medical product. Studies have also shown that copper is an excellent remedy for viruses (including coronaviruses): copper ions kill almost all known viruses at an enormous rate.

– *What does the year 2022 look like for the company?*

– With the withdrawal of the world's leading manufacturers from the market, our products have become much more in demand. Of course, we were growing quite fast even before that, we had about 50,000 customers, but last year we just experienced explosive growth.

We use Russian base oils, a functional package of additives – from our own raw materials, so we are not dependent on foreign suppliers, and therefore: the long delivery time and sometimes questionable quality of products. RUSAL and NorNickel are now actively cooperating with us, and our products are once again being used on the railways, and already on a regular basis.

– *What are CUPPER's plans for the near future and when can you conquer the world with your unique products?*

– Short-term plans – to promote the products in the CIS countries and in the segment of maritime transport, where the use of CUPPER products alone can save tens of millions of dollars per year on an average ship for just one fuel.

I am confident that our materials are the future: their consumer properties are a head higher than traditional ones. In addition, it is a huge savings and reduces the environmental impact: we do not need to mine as much ore or waste as much electricity. I think that our products will also be in demand in space technology, because parts and mechanisms made of CUPPER can work indefinitely: practically, we are talking about eternal friction units.

Of course, our technology creates a conflict of interest for the largest fuel manufacturers, who also produce oils and lubricants. No one is interested in losing at least 10-15% of their sales, and only in the short term.

Nevertheless, a lot of people and companies are now supporting us.

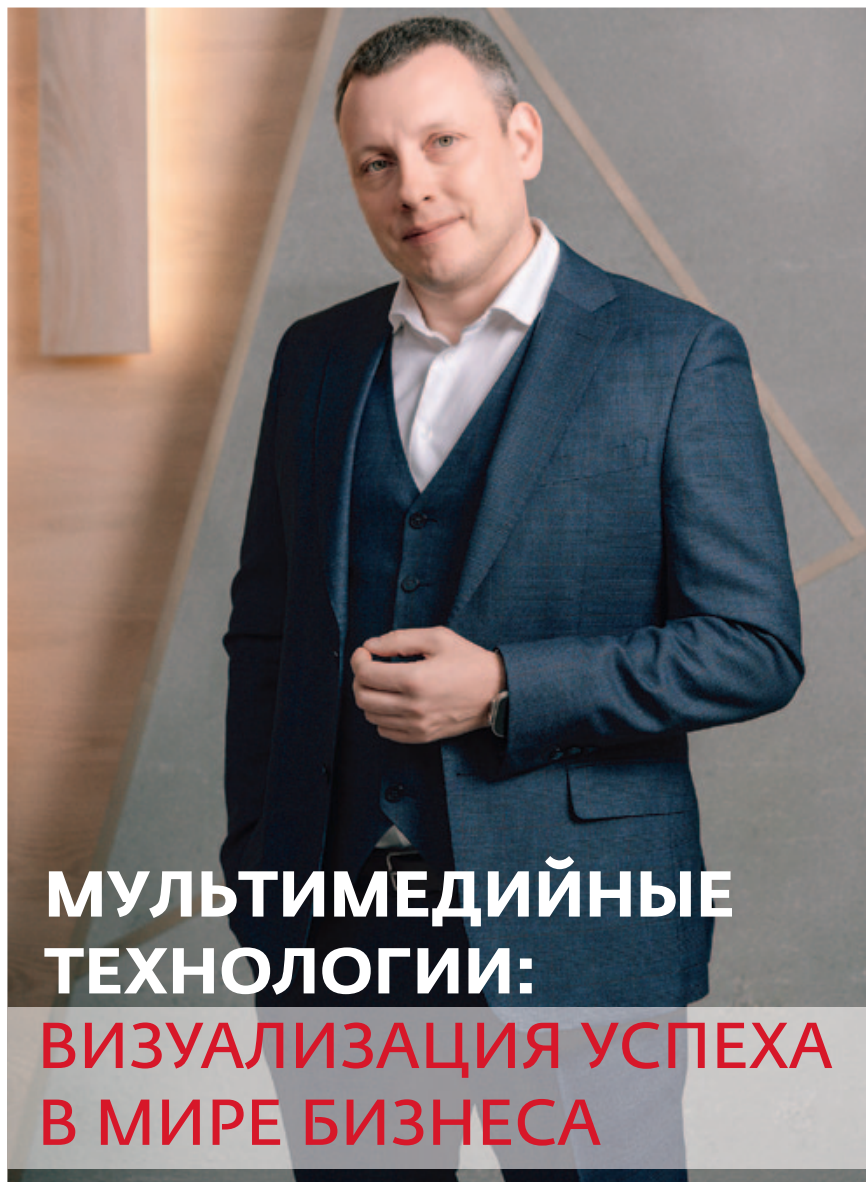
Today we are doing things that no one else in the world can do, and it is hard to stop us!

Prepared by Ekaterina Zolotareva

Сверкающие дисплеи, потрясающая визуализация, проникновенные звуки – всё это стало неотъемлемой частью современного мира. В эру цифровой трансформации и информационного взрыва необходимо качественно привлекать внимание и быть впереди конкурентов. Сейчас стоит обратить особое внимание на мультимедийные решения, предоставляющие бизнесу возможность раствориться в гармоничной симфонии технологий и привести свою аудиторию в восторг.

Волна мультимедийных инноваций начинает наполнять каждую отрасль, позволяя компаниям сокращать расстояния и насыщать свои бизнес-стратегии зарядом эмоций. От красочных презентаций и видеороликов, демонстрируемых на видеостенах, до виртуальной реальности – мультимедийные решения становятся ключевым фактором успеха и процветания современного предпринимательства. Благодаря использованию мультимедийных решений бизнес-идеи становятся ярче, продукты оживают, а взаимодействие с клиентами достигает новых высот.

CESCA является проводником в мир инновационных технологий и незаменимым партнёром для развития бизнеса. Опытные IT-специалисты создают уникальные проекты и позволяют превратить самые смелые идеи в реальность. Сегодня мы беседуем с генеральным директором и основателем компании CESCA Евгением Доможировым.



МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА В МИРЕ БИЗНЕСА

– Евгений, у вашей компании много направлений – это и мультимедиа, и телеком, и информационная безопасность. В чём заключается уникальность вашего подхода в работе?

– Слоган нашей компании – «Computer Science for Life», что значит: «Наука о компьютерных технологиях – для жизни». В своих решениях – при внедрении продуктов или услуг – руководствуемся в первую очередь тем, чтобы пользователям было с нами легко и комфортно. Чтобы люди, не обладающие профессиональными знаниями, могли с помощью наших продуктов решать стоящие перед ними задачи.

Уверены, что каждый, будь то предприниматель или специалист, должен иметь возможность получать нужную информацию без необходимости углубляться в технические детали и особенности информационных систем и комплексов.

Наша цель заключается в создании удобных и интуитивно понятных решений, где

бизнес и люди могут сосредоточиться на своей основной деятельности, не отвлекаясь на сложности технической стороны. Такой подход позволяет нам достигать в своей работе более высокой результативности, нежели у существующих на рынке альтернативных компаний.

– Насколько, на ваш взгляд, высока роль мультимедийных технологий в современном бизнесе? Какие преимущества они дают?

– Мир постоянно развивается. Исторически связь осуществлялась тяжёлым и длительным путём: на передачу информации уходили недели, а иногда и месяцы. В XX веке был совершён определённый прорыв в области телефонных средств связи. В начале XXI века в телекоммуникационной сфере произошёл мощнейший рывок, появилась мобильная связь. Сегодня мы уже не представляем себе человека без смартфона в руках. Он стал, по сути, допол-

нительным органом восприятия и обмена информацией.

Мы стоим на пороге прорывных технологий, которые уже завтра станут для бизнеса естественным явлением. Решения, которые предлагаются в этом направлении, уже буквально иммерсивные.

Первым принимает и использует всё это именно бизнес. Мультимедийная среда, телекоммуникационные решения позволяют повышать эффективность и создают новые возможности.

Уже накоплена «критическая масса» технологий, которые завтра «выстрелят» в абсолютно новое направление развития, в абсолютно новые решения. И наша компания стоит в фарватере этих процессов. Мы творим историю, создавая свои решения, направленные на улучшение коммуникаций.

Я вижу перспективу в развитии «портальных» технологий. Это шаг в будущее, новый взгляд на решение unified communications с эффектом присутствия.

Все знают, что есть технологии VR, слышали про AR-технологии, но то, над чем мы сегодня работаем, те продукты, которые сейчас разрабатываем, направлены на «портальное, эмоциональное восприятие реальности». Это то, что позволит ощущать присутствие человека или коллектива людей, работающих в другой географической локации, будто они находятся рядом, за прозрачной стеной.

– Благодаря «портальным» технологиям видеоконференции выйдут на новый уровень?

– Да, люди реально могут находиться на другом континенте, на другом конце планеты, но ощущение присутствия будет такое, будто они рядом, разве что за руку поздороваться нельзя. Будто бы они находятся в одном с нами помещении, но за стеклянной стеной. Они могут подойти, позвать того, кто им нужен, поговорить с ним вживую, а потом переместиться в угол своего офиса, за свой рабочий стол, и продолжать работать.

– Похожее мы видели в фильме «Иван Васильевич меняет профессию».

– Да, очень похоже. Только перейти туда будет нельзя.

– Вспоминая кино, может быть, даже к лучшему.

– Соглашусь с вами. Переходить через эту фазу не хочется. В нашем случае это будет просто картинка-экран, передающий абсолютно полную реальность того, что происходит где-то далеко. Стой же самой перспективой изменения размеров объектов на другой стороне, с той же самой перспективой восприятия информации под тем или иным углом, в зависимости от смотрящего. Как будто бы у вас open space.

Это уникальная разработка, над технологиями которой мы сейчас активно работаем, готовы их предлагать и продвигать. На текущий момент мы занимаемся исследованиями и разработкой данного решения. Готового продукта пока нет, но мы верим в то, что в ближайшее время нам удастся внедрить его в мир бизнеса.

– Каковы преимущества и выгода при сотрудничестве с вами?

– Преимуществами работы с нами являются инновационный подход и технологическая готовность. Мы всегда следим за последними тенденциями и инновациями в сфере мультимедиа, сотрудничаем с ведущими вендорами области и готовы применять передовые решения для достижения успеха клиента.

Наши технологические решения отчасти уникальны. Мы это прекрасно понимаем и не уверены, что их может предложить кто-то ещё.

– Можете ли вы удивить наших читателей, рассказав о конкретных примерах?

– Профессионалы в своей сфере, например, те, кто занимается выставочной деятельностью, скажут: «Как это здорово, что вы смогли построить систему для зала в несколько тысяч посетителей!» Но это совершенно не воспримется людьми, которые применяют наши решения в рамках телекоммуникационной видео-конференц-связи.

Один из наших проектов – это так называемая виртуальная примерочная. Казалось бы, что может быть проще? Но какое впечатление производит эффект добавленной реальности на человека, который хочет примерить ту или иную вещь, прежде чем её купить! Примерить – не выходя из дома. Это очень хороший кейс. Такие технологии приносят бизнесу определённый профит: вовлечённость, лояльность, увеличение объёмов продаж, повышение охватов и узнаваемости.

Не беря во внимание чисто «бизнесовые» истории про качественную связь, про реальный «живой контент» и восприятие информации. Такие вызовы перед нами возникают регулярно, и мы с ними прекрасно справляемся.

– Есть примеры, когда отечественные разработчики создают продукт не хуже, а даже лучше зарубежных аналогов?

– Да, российские производители видеопроцессоров и другого оборудования присутствуют сегодня на рынке, и мы это оборудование используем. Европейские или американские альтернативы стоят на порядок дороже. Хотя, если говорить о технологиях телекоммуникации, там та же история. На российском рынке очень много отечественных компаний, которые достаточно хорошо выполняют функции по трафику, по поставке услуг передачи связи. Если ещё три-четыре года назад это звучало как шутка, как ирония, то сегодня многими воспринимается всерьёз. И работа в этом направлении ведётся очень серьёзная.

– Как вы думаете, в каких сферах бизнеса будут наиболее развиты мультимедийные решения?

– Мы видим огромные возможности в развитии мультимедийных решений для бизнеса, в областях ретейла, маркетинга, образования.

Наша цель остаётся неизменной – помогать клиентам использовать мультимедийные технологии для достижения своих бизнес-целей и оставаться впереди конкурентов.

Сейчас мы находимся на передовой инновационных разработок и с уверенностью смотрим в будущее.





MULTIMEDIA TECHNOLOGY:

VISUALIZING SUCCESS IN THE BUSINESS WORLD



Sparkling displays, stunning visuals, heartfelt sounds – it's all become an integral part of today's world. In the era of digital transformation and information explosion it is necessary to attract attention and be ahead of competitors. Now we should pay special attention to multimedia solutions that give businesses an opportunity to dissolve in a harmonious symphony of technology and delight their audience.

A wave of multimedia innovations is beginning to fill every industry, allowing companies to reduce distances and saturate their business strategies with a charge of emotions. From colorful presentations and videos shown on video walls to virtual reality, multimedia solutions are becoming a key factor in the success and prosperity of modern entrepreneurship. Thanks to the use of multimedia solutions, business ideas become brighter, products come to life, and customer interaction reaches new heights.

CESCA is a guide to the world of innovative technology and an indispensable partner for business development. Experienced IT-specialists create unique projects and allow to turn the most daring ideas into reality. Today we are talking to the CEO and founder of CESCA Evgeny Domozhirev.

– *Evgeny, your company has many areas – multimedia, telecom, and information security. What is unique about your approach to work?*

– The slogan of our company is Computer Science for Life, which means: “The science of computer technology is for life.” In our decisions, when implementing products or services, we are guided primarily by the fact that users are easy and comfortable with us. So that people who do not have professional knowledge can use our products to solve their tasks.

We are sure that everyone, be it an entrepreneur or a specialist, should be able to get the information they need without having

to go into technical details and features of information systems and complexes.

Our goal is to create user-friendly and intuitive solutions, where business and people can focus on their core business without being distracted by technical complexities. This approach allows us to achieve better results in our work than the alternative companies existing on the market.

– *How high, in your opinion, is the role of multimedia technologies in modern business? What advantages do they give?*

– The world is constantly evolving. Historically, communication was carried

out in a difficult and lengthy way: it took weeks, and sometimes months, to transmit information. In the XX century, a certain breakthrough was made in the field of telephone communications. At the beginning of the XXI century, a powerful breakthrough took place in the telecommunications sector and mobile communications appeared. Today we can no longer imagine a person without a smartphone in his hands. It has become, in fact, an additional organ of perception and information exchange.

We are on the threshold of breakthrough technologies, which will become a natural phenomenon for business tomorrow. The solutions that are being offered in this direction are already literally immersive.

It is business that is the first to adopt and use it all. The multimedia environment and telecommunication solutions increase efficiency and create new opportunities.

A “critical mass” of technologies has already been accumulated that tomorrow will shoot out in a completely new direction of development, in completely new solutions. And our company stands in the wake of these processes. We are making history by creating our own solutions to improve communications.

I see the future in the development of “portal” technologies. It is a step into the future, a new perspective on communication solutions with the effect of presence.

Everyone knows that there are VR technologies, they have heard about AR technologies, but what we are working on today, the products that we are developing now, are aimed at “portal, emotional perception of reality”. This is what will allow you to feel the presence of a person or a team of people working in a different geographical location, as if they are nearby, behind a transparent wall.

– Will video conferencing reach a new level thanks to portal technologies?

– Yes, people can really be on another continent, on the other side of the planet, but the feeling of presence will be as if they are

nearby, except that it is impossible to shake hands. As if they are in the same room with us, but behind a glass wall. They can come up, call the one they need, talk to him live, and then move to the corner of their office, at their desk, and continue to work.

– We saw a similar thing in the movie “Ivan Vasilievich changes his profession”.

– Yes, very similar. Only you can’t go there.

– Looking back at the movie, maybe it’s for the better.

– I agree with you. I don’t want to go through this phase. In our case, it will be just a picture-screen that conveys the absolutely complete reality of what is happening somewhere far away. With the same perspective of changing the size of objects on the other side, with the same perspective of perceiving information from one angle or another, depending on the viewer. It’s like you have an open space.

This is a unique development, the technologies of which we are currently actively working on, we are ready to offer and promote them. At the moment we are engaged in research and development of this solution. There is no finished product yet, but we believe that in the near future we will be able to introduce it into the business world.

– What are the advantages and benefits of working with you?

– The advantages of working with us are our innovative approach and technological readiness. We are always on top of the latest trends and innovations in multimedia, we cooperate with the leading vendors in the field and are ready to apply advanced solutions to achieve customer success.

Our technological solutions are partly unique. We are well aware of this and are not sure that anyone else can offer them.

– Can you surprise our readers with specific examples?

– Professionals in their field, for example, those who are engaged in exhibition activities, will say: “How great it is that you were able to

build a system for a hall of several thousand visitors!” But this will not be perceived at all by people who use our solutions in the framework of telecommunication videoconferencing.

One of our projects is the so-called virtual fitting room. It would seem, what could be easier? But what an impression the effect of augmented reality makes on a person who wants to try on this or that thing before buying it! Try it on without leaving home. This is a very good case. Such technologies bring a certain profit to the business: involvement, loyalty, increase in sales, increase in reach and recognition.

Not taking into account purely “business” stories about quality communication, about real “live content” and perception of information. Such challenges arise before us regularly, and we cope with them perfectly well.

– Are there examples when domestic developers create a product that is not worse, and even better than foreign analogues?

– Yes, Russian manufacturers of video processors and other equipment are present on the market today, and we use this equipment. European or American alternatives are much more expensive. Although, if we talk about telecommunications technologies, it’s the same story. There are a lot of domestic companies on the Russian market that perform quite well the functions of traffic and the supply of communication transmission services. If three or four years ago it sounded like a joke, like irony, today it is taken seriously by many. And the work in this direction is very serious.

– In what areas of business do you think multimedia solutions will be most developed?

– We see great opportunities in the development of multimedia solutions for business, retail, marketing, education.

Our goal remains the same – to help customers use multimedia technology to achieve their business goals and stay ahead of the competition.

We are now at the forefront of innovative developments and look to the future with confidence.



Группа компаний «Михайлов и Партнёры» основана в 1995 году. Сегодня компетенции компании позволяют решать вопросы клиентов во многих государствах – даже с учётом быстро меняющейся геополитической ситуации. Компания предоставляет услуги в сфере юридического и финансового консалтинга как в России, так и на международном рынке. Организация специализируется на оказании услуг HNWI и UHNWI клиентам и занимается как их личными активами, так и бизнесом в России и по всему миру. Управляющий партнёр Олег Михайлов рассказал нашему журналу о возможностях бизнес-сообщества по сохранению позиций и средств в условиях экономической и политической нестабильности.



Олег Михайлов:

«За год мы открыли несколько сотен компаний для клиентов по разным направлениям»

M&P
Mikhailov & Partners
Private Services Group

– Олег Николаевич, политические события прошлого года привели к серьёзным последствиям для экономики России. Многие предприятия столкнулись с проблемами, в том числе с нежеланием иностранных банков работать с клиентами из РФ, а также с разрывом взаимоотношений между иностранными поставщиками и российскими компаниями. Каким рискам подвергаются сегодня зарубежные структуры российского бизнеса? Насколько велики эти риски?

– Раньше мы были интегрированы в западную инфраструктуру с точки зрения всех финансовых и иных услуг: банков, консультационных фирм, механизма по созданию офшорных компаний и множества других направлений, которые были включены в финансовую систему. Соответственно, это позволяло нам сначала проходить офшоризацию, а потом, по понятным причинам, деофшоризацию, и это длилось 30 лет. С началом СВО нам начали отрезать доступ к привычным экономическим маршрутам. Естественно, это повлекло за собой проблемы, к которым мы не были готовы. Затем в западной финансовой системе появился термин «токсичность» россиян, а теперь ещё более страшный – «сегрегация», причём в самом наихудшем варианте. Бизнес начали разделять по национальному признаку, что повлекло за собой ещё более тяжёлые последствия, потому что такое деление не имеет законодательных оснований, однако причин для отказа во взаимодействии может быть найдено множество.

– Как выражается эта сегрегация?

– Каждая страна, каждый финансовый институт, госорганы выдвигают свои требования. Выявились претензии сроком ещё с 2014 года, которые якобы были, но особо никого не волновали. Теперь одна из самых больших проблем – претензии к россиянам, когда нам говорят следующее: «Смотрите, господа, даже имея вид на жительство в нашем государстве (ЕС), но при этом являясь налогоплательщиком в Российской Федерации, вы поддерживаете военные действия».

Эти нюансы накладывают на все взаимоотношения огромный отпечаток. И разбираться во всех этих историях никто не будет, это видно по нынешней судебной практике, проходящей в рамках санкций. Мы все работаем под политическим давлением: любые толкования – не в пользу заявителя.

– Неужели всё так плохо?

– И это ещё не всё. Помимо того, что нас лишили доступа ко всей финансовой инфраструктуре, нам ещё и запрещают оказание консультационных, юридических и бухгалтерских услуг. Сегодня ты не можешь создать компанию в «недружественных» странах, ведь тебе необходимы специа-

листы этих областей на территории, но у тебя нет доступа к их услугам. На каком-то бытовом уровне ты можешь обратиться в суд: например, при разводе. Но как только дело касается экономических вопросов или представления интересов российской компании, сразу возникают серьёзные проблемы.

Поэтому бизнесмены сталкиваются сейчас с трудностями, которые только набирают обороты. Каждый придумывает свои правила, а люди, которые не хотят сложностей, отказывают в сотрудничестве под разными предложениями.

– Есть ли, на ваш взгляд, такие пути, которые позволяют собственникам и руководству компаний минимизировать финансовые риски и преодолеть возможные ограничения?

– Преодолеть токсичность можно, но для этого необходимо «скрыть» собственника. Такие инструменты давно существуют, достаточно вспомнить номинальное владение или офшорные компании. Однако сейчас для россиян эти возможности закрыты. Тут есть два варианта. Первый – получить гражданство в дружественной стране. Таким образом, собственник будет защищён от токсичности, которой клеймят всё русское. Только здесь есть нюанс. Необходимо, чтобы в России к этой процедуре сложилось правильное отношение. Не нужно стигматизировать и клеймить людей как беглецов. Важно понимать, что это вынужденная необходимость, которая помогает

сохранить бизнес «на плаву», тем самым поддерживая российскую экономику.

Второй вариант – это сделать своего родственника владельцем бизнеса, и пусть он получает гражданство другой страны. Правда, тут рисков ещё больше, так как это связано с внутрисемейными отношениями.

– Представим, что руководство компании всё-таки приняло решение о смене юрисдикции. Куда направить свой взгляд? Есть ли страны, которые не опасаются дружбы с Россией, а условия для бизнеса там приемлемые?

– Таких стран достаточно: например, Китай. Во время приезда руководства этой страны было подписано соглашение об использовании финансовой системы Китая для трансграничных платежей в юанях. И это не просто соглашение, а определённый допуск наших граждан к финансовой системе и банкам Китая. Такой шаг вновь запустит деятельность наших граждан на международных рынках.

Сейчас нам поступает много вопросов по созданию компании в Китае. При этом существует много нюансов, к которым не все готовы. Например, генеральным директором обязательно должен быть резидент Китая. Все эти тонкости мы учитываем в своей работе. Необходимо понимать, что каждый случай индивидуален, поэтому и решения будут подбираться с учётом потребностей конкретного клиента.

– Сейчас много говорят про Индию: как эта страна может помочь в сложившихся обстоятельствах?

– Наша компания только сейчас начала конструктивную работу по налаживанию бизнес-взаимодействия с индийскими партнёрами. Мы бы сделали это гораздо раньше, но для этого необходимо было решить некоторые вопросы на государственном уровне.



– О каких вопросах идёт речь?

– Например, это возможность покупать на бирже рупии, а также открытие российскими банками корреспондентских счетов в этой валюте. В целом главная задача сейчас ложится на плечи нашего государства. Она заключается в организации качественных деловых взаимоотношений для работы на этих территориях.

– Давайте более подробно поговорим об Объединённых Арабских Эмиратах. Почему эта страна является привлекательной юрисдикцией для российского бизнеса? Что необходимо для релокации бизнеса в Эмираты, чем на этом пути могут помочь «Михайлов и Партнёры»?

– Эмираты являются привлекательной страной не только для российского, но и для любого другого иностранного бизнеса. Они высокотехнологичны, у них отлажены все процессы, существует много качественных сервисов для пред-

принимательской деятельности. Что касается российского бизнеса, то если вы не под санкциями, можно открыть счёт, но вы должны быть готовы к глубокому «комплаенсу», связанному с санкционными товарами, поставками и оплатами. И это создаёт определённые сложности. Также надо понимать, что те условия, которые существуют сейчас, могут быть пересмотрены, как только наличие российских компаний будет вредить самим Эмиратам. Впрочем, и в этом случае есть определённые решения, которые помогут нивелировать такие риски. Опять же: всё очень индивидуально, и универсального решения я вам дать не смогу. Ответ один: приходите – поговорим.

– Про бизнес понятно, а что про физических лиц – россиян?

– А для физических лиц эта страна открывает массу возможностей: пришёл, получил вид на жительство, купил квартиру, открыл счёт, нашёл способ, как перевести деньги. Но и бизнесу, если он не попадает под ограничения и удобна логистика, тоже вполне можно работать, но придётся доказывать свою правомерность.

– А банки? Как они относятся к россиянам?

– Банки не готовы принимать деньги из России напрямую, но из других стран – почему нет? Там же есть разные банки – европейские, огромное количество индусских банков, египетских и китайских, которые пока ещё позволяют бизнесу взаимодействовать и продолжать развиваться. Арабские Эмираты – это технологический центр, который принимает всех. Только не нужно строить иллюзии, что они питают к нам какие-то дружественные чувства, мы для них – просто бизнес, но при этом всё работает в рамках юридического и делового поля.





Oleg Mikhailov:

"During the year we opened several hundred companies for clients in different directions"

Mikhailov & Partners Group of companies was founded in 1995. Today, the company's competencies allow solving customer issues in many countries, even taking into account the rapidly changing geopolitical situation. The company provides services in the field of legal and financial consulting both in Russia and on the international market. The organization specializes in providing services to HNWI and UHNWI clients and deals with both their personal assets and business in Russia and around the world. Managing partner Oleg Mikhailov told our magazine about the possibilities of the business community to preserve its positions and funds in the conditions of economic and political instability.

– *Oleg Nikolaevich, the political events of last year led to serious consequences for the Russian economy. Many enterprises have faced problems, including the unwillingness of foreign banks to work with clients from the Russian Federation, as well as the breakdown of relations between foreign suppliers and Russian companies. What risks are foreign structures of Russian business exposed to today? How big are these risks?*

– Previously, we were integrated into the Western infrastructure in terms of all financial and other services: banks,

consulting firms, a mechanism for creating offshore companies and many other areas that were included in the financial system. Accordingly, this allowed us to first undergo offshoring, and then, for obvious reasons, deoffshoring, and this lasted 30 years. With the beginning of the SWO, they began to cut off our access to the usual economic routes. Naturally, this led to problems that we were not prepared for. Then came the term "toxicity" of Russians in the Western financial system, and now an even scarier term, "segregation," in the worst possible version.

Businesses have begun to be segregated on the basis of nationality, which has had even more dire consequences, because such segregation has no legal basis, but there can be many reasons for refusing to cooperate.

– *How is this segregation expressed?*

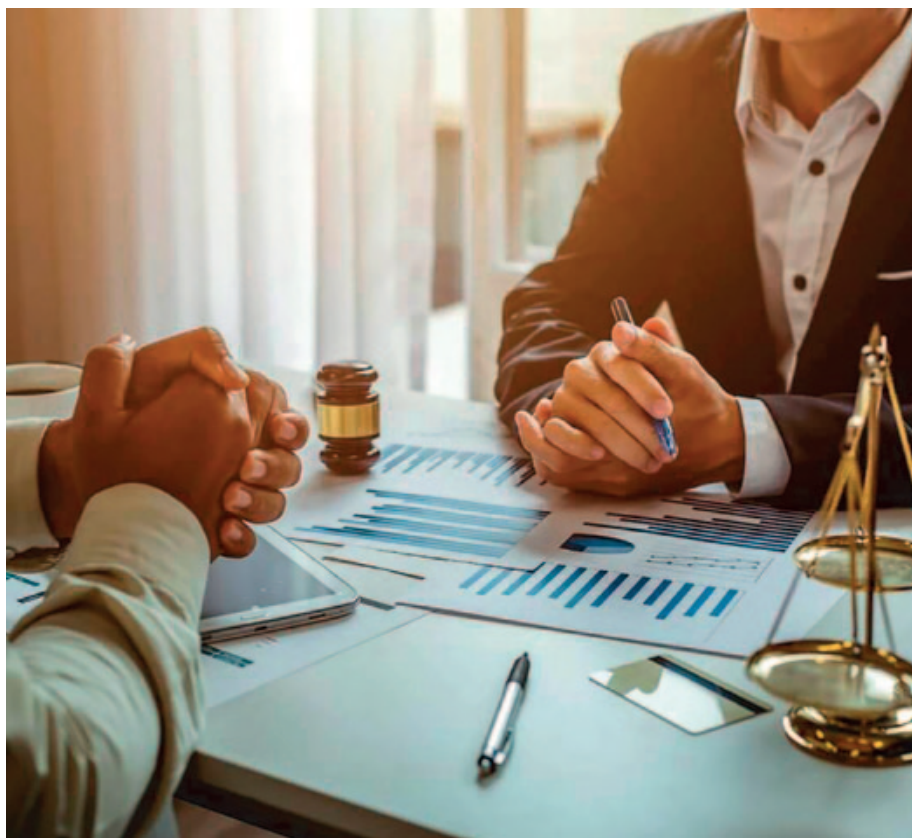
– Each country, each financial institution, government agencies put forward their own requirements. Claims dating back to 2014 were revealed, which allegedly existed, but didn't really bother anyone. Now one of the biggest problems is claims against the Russians, when we are told the following, "Look, gentlemen, even having a residence permit in our state (EU), but at the same time being a taxpayer in the Russian Federation, you support military operations."

These nuances leave a huge imprint on all relationships. And no one will understand all these stories, this can be seen from the current judicial practice, which is taking place within the framework of the sanctions. We all work under political pressure: any interpretation is not in favor of the applicant.

– *Is it really that bad?*

And that's not all. In addition to being deprived of access to the entire financial infrastructure, we are also prohibited from providing consulting, legal, and accounting services. Today you can't set up a company in "unfriendly" countries, because you need specialists in these fields in the territory, but you don't have access to their services. On some domestic level, you can go to court, for example in a divorce. But as soon as it comes to economic issues or representing a Russian company, serious problems immediately arise.

So businessmen are now faced with difficulties, which are only gaining momentum. Everyone comes up with their



M&P

Mikhailov & Partners
Private Services Group

own rules, and people who don't want complications refuse to cooperate on various pretexts.

– Are there, in your opinion, such ways that allow owners and management of companies to minimize financial risks and overcome possible limitations?

– It is possible to overcome the toxicity, but for this it is necessary to “hide” the owner. Such tools have been around for a long time, it is enough to recall nominal ownership or offshore companies. However, these opportunities are now closed to Russians. There are two options here. The first is to obtain citizenship in a friendly country. Thus, the owner will be protected from the toxicity that is branded all Russian. Only here there is a nuance. It is necessary that Russia has the right attitude to this procedure. There is no need to stigmatize and brand people as fugitives. It is important to understand that this is a forced necessity, which helps to keep the business “afloat”, thereby supporting the Russian economy.

The second option is to make your relative a business owner, and let him get citizenship of another country. However, there are even more risks here, since it is connected with intra-family relations.

– Let's imagine that the company's management nevertheless decided to change jurisdiction. Where should you direct your gaze? Are there countries that are not afraid of friendship with Russia, and the conditions for doing business there are acceptable?

– There are plenty of such countries, China, for example. During the visit of the leadership of that country, an agreement was signed on the use of China's financial system for transgrant payments in yuan. And this is not just an agreement, but a certain admission of our citizens to the financial system and banks in China. Such a step will re-launch the activity of our citizens in international markets.

Now we are getting a lot of questions about setting up a company in China. And there are a lot of nuances that not everyone is prepared for. For example, the general director must necessarily be a resident of China. We take all these subtleties into account in our work. You have to understand that every case is different, so solutions will be tailored to the needs of the particular client.



– There is a lot of talk about India now: how can this country help in the circumstances?

– Our company has just started constructive work on establishing business cooperation with Indian partners. We would have done it much earlier, but for this it was necessary to resolve some issues at the state level.

– What issues are we talking about?

For example, the ability to buy rupees on the stock exchange, as well as the opening of correspondent accounts in this currency by Russian banks. In general, the main task now falls on the shoulders of our state. It consists in organizing high-quality business relationships to work in these territories.

– Let's talk in more detail about the United Arab Emirates. Why is this country an attractive jurisdiction for Russian business? What is necessary for the relocation of business to the Emirates, and how can Mikhailov & Partners help in this way?

– The Emirates is an attractive country not only for Russian, but also for any other foreign business. They are high-tech, they have all their processes debugged, and there are many quality services for entrepreneurial activity. As for Russian business, if you are not under sanctions, you can open an account, but you have to be prepared for the deep “compliance” associated with sanctioned goods, deliveries, and payments. And this creates certain

difficulties. You also have to understand that the conditions that exist now may be revised as soon as the presence of Russian companies will be detrimental to the Emirates themselves. However, even in this case there are certain solutions that will help level out such risks. Again, everything is very individual, and I cannot give you a universal solution. The answer is the same: come and we'll talk.

– It's clear about business, but what about Russian individuals?

And for individuals, this country opens up a lot of opportunities: I came, got a residence permit, bought an apartment, opened accounts, found a way to transfer money. But a business, if it does not fall under restrictions and logistics is convenient, is also quite possible to work, but it will have to prove its legitimacy.

– And the banks? How do they treat Russians?

– Banks are not ready to accept money from Russia directly, but from other countries – why not? There are also different banks – European, a huge number, Hindu banks, Egyptian and Chinese, which still allow business to interact and continue to develop. The United Arab Emirates is a technology hub that welcomes everyone. Just do not build illusions that they have some kind of friendly feelings for us, we are just business for them, but at the same time everything works within the framework of the legal and business field.

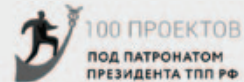
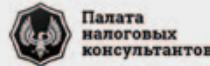
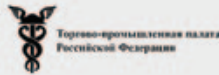
Tax & Legal

management



Tax & Legal management – Команда юристов, налоговых консультантов, экспертов, адвокатов, аудиторов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании сложных налоговых спорах, в коммерческих и корпоративных спорах, разрешаем юридические задачи, связанные с уголовно-правовыми рисками и банкротством, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

Мы принимаем непосредственное участие в законопроектной работе и Экспертных советах РФ.



Tax

Налоговая практика

Разрешение налоговых споров

Сопровождение налоговых комиссий

Налоговое консультирование

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Налоговое структурирование бизнеса и активов

Налоговый аудит

& Legal

Юридическая практика

Разрешение коммерческих и корпоративных споров в арбитражных судах и судах общей юрисдикции

Банкротство и антикризисная защита бизнеса

Структурирование сделок и защита активов

Защита руководителей и участников юридических лиц от привлечения к субсидиарной ответственности

Взаимодействие с государственными и правоохранительными органами

Юридическое сопровождение бизнеса

Management

Антикризисное управление

Due diligence

Compliance

Консультации в отношении территориальных и секторальных санкций

Российские «антисанкции» и контрмеры

Релокация и редомициляция бизнеса

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов



Zero
alcohol

34 Kcal

Zero
sugar

Как приготовить космополитен?

Добавить 1 стик
в бокал с 150 мл
газированной
воды



Тщательно
перемешать

*При алкогольном
варианте коктейля
добавить 30-50 мл водки

КОКТЕЙЛЬ ЗА 1 МИНУТУ

посмотреть

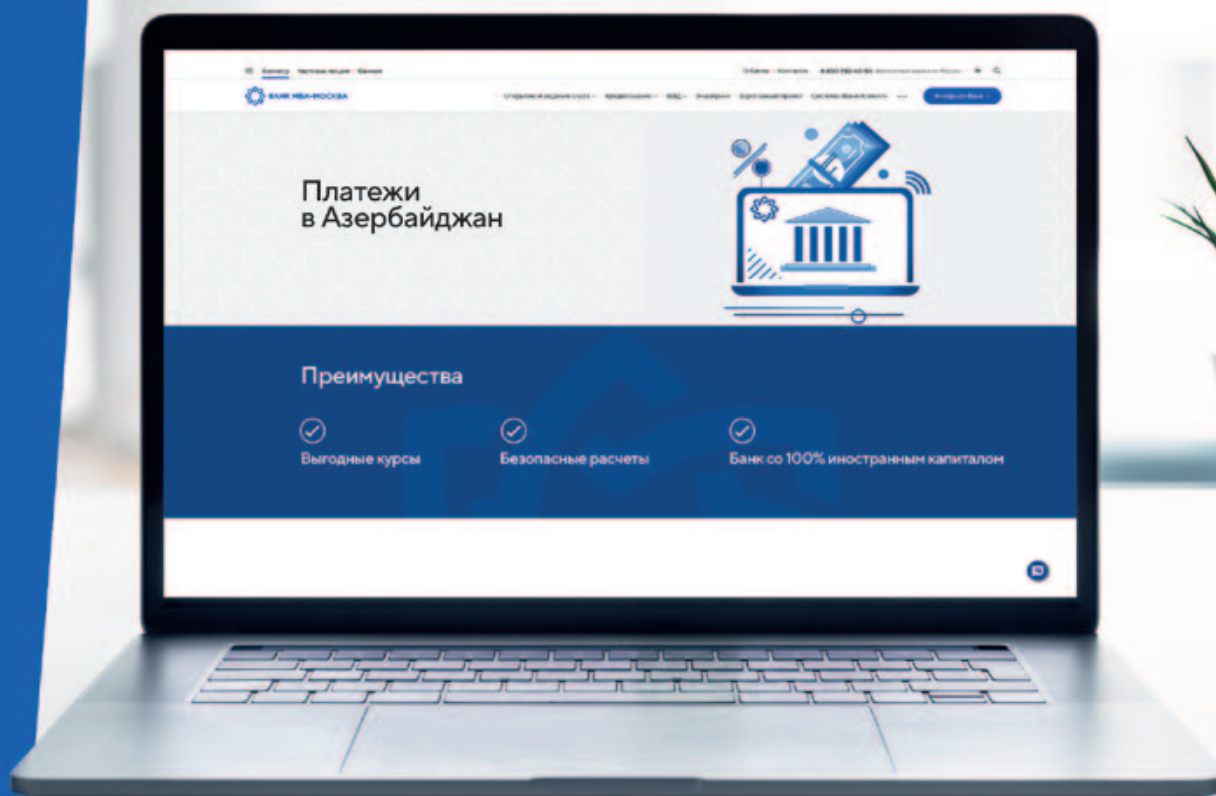
заказать

→ @wunschpunch.ru
office@wunschpunch.ru
+7 981 946 76 40

узнать →

Коктейли, которые можно всем!





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Турцию, Грузию,
Кыргызстан, Китай и Белоруссию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.



БАНК МБА-МОСКВА