

Business DIALOG Media

# RBG

Russian Business Guide

17/219 июнь 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

Тема номера:

ЖЕНСКИЙ  
БИЗНЕС В РОССИИ

Наталья Китаева:  
**ALGORI-M –**

РОССИЙСКИЙ ЛИДЕР ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ  
МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ  
ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



# КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР

## ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ



**САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»**



**ВСЕ О  
НЕЙРОМИР**

Программа "Ментальное здоровье" основана на авторской методологии "Нейромир" с применением нейрогарнитуры по технологии Нейробос (метод биологической обратной связи), позволит повысить:

- Эффективность сотрудников
- Вовлеченность и лояльность к компании
- Прибыльность
- Соблюдение охраны труда

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

**РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ  
МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!**

8 800 201 08 94

NEUROMIR.RU

## Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

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

Редакционный совет:

**Елена Мякотникова, Максим Фатеев,**  
**Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Дlugach**

Редактор номера: Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Корреспонденты:

**Варвара Можаева, Александра Убоженко,**  
**Екатерина Золотарёва, Светлана Кныш**

Перевод: **Liliana Altapova**

Дирекция развития и PR:

**Екатерина Цындук, Анна Шехматова,****Наталья Фастова**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.ru

Tel.: +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 № 17/219 июнь 2023.

Дата выхода в свет: 22.06.2023.

Тираж: 30000. Цена свободная.

## Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**  
with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**  
**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

**Maria Suvorovskaya**Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

**Irina Dlugach**Designer: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,  
ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.  
Materials marked R or "ADVERTISING" are published  
as advertising. The opinion of the authors does  
not necessarily coincide with the editorial opinion.  
Reprinting of materials and their use in any form is  
allowed only with the permission of the editorial office  
of the publication Business-Dialog Media.  
Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,  
the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of  
Communications, Information Technology, and Mass Media.  
The mass media registration certificate  
PI # F577-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 17/219 June 2023.

Date of issue: 22.06.2023.

Edition: 30000 copies. Open price.

2

## НОВОСТИ ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА РОССИИ

6

**Наталья Китаева:**

«ALGORI-M – РОССИЙСКИЙ ЛИДЕР ПО  
ИЗГОТОВЛЕНИЮ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ  
ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ»

13

**«ПРАВОЕ ДЕЛО со Светланой Ерховой»**

18

**Ирина Зуй:**

«ПРЕВЕНТИВНОЕ ОБРАЩЕНИЕ К АДВОКАТУ  
ПОЗВОЛИТ МИНИМИЗИРОВАТЬ КОНФЛИКТНЫЕ  
СИТУАЦИИ»

22

**Анна Марачева, Avon:**

«НАШ БИЗНЕС ДВИГАЮТ ЖЕНЩИНЫ»

26

**Елена Туранова:**

«РАЗДЕЛЯЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МУСОР,  
ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ МЫ СДЕЛАЕМ САМИ!»

30

**«Мастерская Олеси Мустаевой»:**

ДОКАЗАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЭКОЛОГИЧНОСТЬ,  
ДОСТУПНОСТЬ

34

**Renton Yard:**

ЭКСПЕРТЫ В ИНВЕСТИРОВАНИИ

36

**MonteWood:**

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ МЕБЕЛЬ ИЗ МАССИВА ДЕРЕВА

40

**ЛЮБИМЫЙ БРЕНД «РИОНА»**

ТЕПЕРЬ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

44

**Школа «Ретро»:**

СЕМЕЙНАЯ АТМОСФЕРА И ВЫСОКИЙ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

46

**Юлия Сырова:**

«КАЖДАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ЗАБОТИТСЯ О  
МЕНТАЛЬНОМ ЗДОРОВЬЕ СВОИХ СОТРУДНИКОВ, –  
НАШ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ»



Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide

# «ЖЕНЩИНА МОЖЕТ»

**В** июне в Кемеровской области состоялся образовательный форум. Несколько дней представительницы прекрасного пола проходили программу «Женщина может». Мероприятие было направлено на вовлечение женщин в экономику. Главным инициатором и организатором программы выступил Комитет по развитию женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ» при поддержке Совета Евразийского женского форума. Программа реализуется в рамках исполнения «дорожной карты» Национальной стратегии действий в интересах женщин на 2023-2030 годы.

Север, Сибирь, Дальний Восток – это важнейшие стратегические регионы. Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности занимают порядка 70% территории России, здесь проживает около 10 миллионов человек. На Севере реализуются крупнейшие энергетические и промышленные проекты, активно развивается Северный морской путь, запущены важные экологические программы.

Данное мероприятие было поддержано и организовано Советом Федерации и Ассоциацией коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, проходило в июне в Таврическом дворце Санкт-Петербурга.

Форум поддержал президент России. Владимир Путин обратился к участникам форума с приветственным словом. Текст обращения озвучил заместитель руководителя Администрации Президента РФ Магомедсалам Магомедов.

«Сегодня открываются новые возможности для вовлечения женщин, женских

организаций в решение ключевых общенациональных задач, в том числе на Севере, Дальнем Востоке и в Сибири. Подчеркну, государство и впредь будет всемерно содействовать осуществлению масштабных проектов, направленных на социально-экономическое развитие этих регионов, повышение качества жизни людей, сбережение семейных ценностей, самобытных обычаев и культур коренных народов, и в этой важной работе в полной мере будут востребованы ваши знания, опыт, созидательный потенциал», – отмечается в приветствии главы государства.

Как подчеркнула Валентина Матвиенко, впервые такой уникальный формат объединил самых активных, неравнодушных и ярких женщин из северных регионов нашей большой страны. «В этом зале собрались общественные лидеры коренных малочисленных народов, предпринимательницы, эксперты, педагоги, мастерицы традиционных ремёсел. В зале большая команда представительниц Военно-Морского Флота».

При подготовке форума была проведена большая организационная работа. Валентина Матвиенко поблагодарила за подготовку мероприятия Ассоциацию коренных малочисленных народов, Совет Евразийского женского форума, руководство Санкт-Петербурга.

«Для нашей страны Север, Сибирь, Дальний Восток – это важнейшие стратегические регионы. Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности занимают порядка 70% территории России, здесь проживает около 10 миллионов человек. На Севере реализуются крупнейшие энергетические и промышленные проекты, активно развивается Северный морской путь, запущены важные экологические программы», – сказала Валентина Матвиенко.

В мероприятии приняла участие вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», председатель Комитета по развитию женского предпринимательства, член Совета ЕЖФ Надия Черкасова. На тематической сессии в рамках форума Надия рассказала о проектах женского бизнес-сообщества в Мурманской области и о планах развития комитета в ХМАО и ЯНАО. Также лидер комитета рассказала о проектах Фонда развития инноваций Республики Саха (Якутия) и поделилась примерами уже реализованных проектов: пасты из диких ягод Веры Лихановой (Якутия), креативного проекта – коллекции мультфильмов «Зима в Якутии» Алексея Охлонкова и спортивной площадки «Молодёжь Якутска».

<https://womanopora.ru/press-center/news/sankt-peterburge-sostoyalsya-pervyy-forum-zhenschin-severa-sibiri-i-dalnego-vostoka/>



**Первый Форум женщин Севера, Сибири и Дальнего Востока прошёл в Санкт-Петербурге. Председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко выступила на пленарном заседании первого Форума женщин Севера, Сибири и Дальнего Востока на тему «Женщины Севера: сохранение традиций и устойчивое развитие территорий».**

## СОХРАНЯ ТРАДИЦИИ

«Образовательная программа «Женщина может» направлена на вовлечение женщин в экономику вне зависимости от возраста. Это и девушки, и женщины, решившие пройти переквалификацию и реализоватьсья в своём деле. Символично, что новая образовательная программа стартовала в Кемерово, в Кузбассе, при поддержке органов местной власти», – отметила Галина Карелова, заместитель председателя Совета Федерации РФ.

Региональные этапы этой программы «Женщина может» включают в себя четырёхдневный онлайн-интенсив, который состоит из нескольких блоков: это выбор ниши, основы предпринимательского дела и маркетинга, финансовая грамотность, государственные формы поддержки предпринимательства, работа с маркетплейсами и выход на экспортную деятельность.

В проекте могут принять участие девушки старше 18 лет, начинающие и действующие предприниматели. Победительница получает грант в размере 100 тыс. рублей и возможность представить свой регион в финальной церемонии награждения победительниц программы.

Организаторы и партнёры данного проекта в дальнейшем планируют масштабировать и развивать проект во всех субъектах Российской Федерации. Итоги региональных этапов программы «Женщина может» организаторы подведут на финальной церемонии награждения победительниц программы.

«Женщина может развивать и масштабировать бизнес, в том числе и на внешние международные рынки, используя меры господдержки и возможности институтов развития. Как это сделать – сами предприниматели рассказывают предпринимателям в рамках программы в течение



четырёх дней, и в конце проходит финал: презентация и защита проектов. Ценность программы именно в том, что опытом делятся те, кто сам ведёт бизнес», – рассказала о программе Надия Черкасова, вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», председатель Комитета по развитию женского предпринимательства, член Совета Евразийского женского форума.

На обучение в уникальной программе для женщин подало заявки больше 60 представительниц Кузбасса. Победителем этого регионального этапа стала Любовь Сарина. Её проект – «Крафтовая сыроварня «ЛЮБОСЫР», сама героиня развивает свою частную сыроварню в небольшом посёлке Беловского района.

«Я – начинающий предприниматель, узнала о программе и очень захотела

участвовать. Получила много новых знаний, которые смогу применять для развития бизнеса. Было волнительно презентовать свой проект, даже в какой-то момент хотелось отказаться от защиты и выступления. Но поддержка участниц и организаторов помогла достойно подготовиться и победить. Поддержка бизнеса на селе важна, и я благодарна команде женщин «ОПОРЫ РОССИИ», – отметила Любовь Сарина. Победительница получила грантовую поддержку в размере 100 тыс. рублей от Сбербанка и «ОПОРЫ РОССИИ».

<https://womanopora.ru/press-center/news/start-novoy-federalnoy-obrazovatelnoy-programmy-zhenschina-mozhet-sostoyalsya-v-kuzbasse/>





## «ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС» РАСШИРЯЕТ ГЕОГРАФИЮ

**Экономический форум «Россия – Исламский мир: KazanForum» в Казани стал весомым импульсом для развития бизнеса на новых территориях. Эксперты мероприятия представили предложения по расширению международного сотрудничества женщин-предпринимателей. Так, сессия Совета ЕЖФ была посвящена международной кооперации женщин.**

«Российский подход к повышению женской предпринимательской активности основан на амбициозном, а главное, эффективном взаимодействии государственного, частного и некоммерческого секторов по трём направлениям: доступ к образованию, финансам и рынкам сбыта», – рассказала председатель Совета ЕЖФ Галина Карелова.

Она отметила, что особенно важно международное взаимодействие в предоставлении новых возможностей по сбыту продукции. Среди мер поддержки женщин-экспортёров: бизнес-миссии, открытие сети национальных магазинов на крупнейших маркетплейсах, российские электронные платформы (например, «Мой экспорт») и открытие торговых павильонов за рубежом, в которых покупатели оформляют заказы после знакомства с продукцией. В совместных проектах Совета ЕЖФ сотрудничество женщин-предпринимателей разных стран развивается на новом уровне. В их числе: Женский деловой альянс стран БРИКС, Евразийское объединение женщин – региональных лидеров, Международный клуб победителей и участников международного конкурса женских предпринимательских проектов АТЭС APEC BEST AWARD.

«59% женщин отмечают важную роль деловых сообществ и отраслевых союзов для развития бизнеса: такая помощь деловых сооб-

ществ и отраслевых союзов очень важна для женщин, ведь приносит более качественные и долгосрочные результаты. В таких сообществах формируется социальный экономический капитал, который имеет фундаментальное значение для развития финансовой составляющей на мировой арене. Когда мы вместе, то мы доверяем друг другу и создаем экономику доверия. Гендерная приоритизация даёт о себе знать: согласно опросам специалистов, 90% предпринимателей доверяют таким же, как они, предпринимателям. Как итог – женщины доверяют больше женщинам, полученный опыт позволяет лучше и быстрее понять будущего партнёра.

Участницы проекта, представительницы малого и среднего бизнеса налаживают сотрудничество с деловыми женщинами Китая, Узбекистана, Киргизстана, Казахстана, Индонезии и разрабатывают совместные образовательные программы. Они выстраивают экономические связи, которые в дальнейшем позволят развивать экономику дружественных стран.

Поддерживать проекты женщин-экспортёров регионы активно мотивирует Российский экспортный центр», – рассказала его гендиректор, координатор проекта Совета ЕЖФ «Женская кооперация в международной торговле» Вероника Никишина.

«Центры поддержки экспорта создают специальные программы для женского бизнеса. Например, благодаря этому в азиатских странах оценили вкус премиального мороженого, которое производит компания российского предпринимателя Агнессы Осиповой. Для обеспечения доступа женщин-предпринимателей к информации развиваются онлайн-платформы, на которых можно найти полезную информацию о мерах финансирования, предстоящих бизнес-событиях, образовательных программах», – разъяснила Никишина.

Речь не только о теории и отчётности, важной составляющей являются практические занятия. Для жительниц большинства регионов России их с участием наставников проводят представители Комитета по развитию женского предпринимательства общественной организации «ОПОРА РОССИИ» в рамках профильного проекта Совета ЕЖФ. За год обучение проходят 500 тыс. женщин, которые развивают своё дело. В общей сложности они создают до семи миллионов рабочих мест ежегодно.

Несомненно, в расширении географии всем предпринимателям-партнёрам важно учитывать культурные особенности ведения бизнеса представителей исламских стран, отметила президент общественного объединения «Международное глобальное женское лидерство» Казахстана Ханзада Балтаева. Она также рекомендовала представительницам прекрасного пола участвовать в форумах, которые организуют арабские страны. Это хорошая возможность знакомиться и адаптироваться с представительницами неправительственных организаций, налаживать не только деловые, но и дружеские связи, вместо покупки франшиз создавать совместные производственные предприятия в России.

За последние годы товарооборот между Россией и странами Исламского мира вырос на 30%. Напоминаем, что по решению Владимира Путина была учреждена стратегическая группа «Россия – Исламский мир» для развития взаимодействия с членами Организации исламского сотрудничества. Группа объединяет общественно-политических деятелей, представителей деловых кругов, научной общественности, которые обмениваются опытом, в том числе на экономических форумах. Также на мероприятии было предложено создать стратегическую подгруппу «Россия – Исламский мир: взгляд женщин» по примеру «Женской двадцатки», которая действует параллельно с G20. Участники сессии эту идею поддержали.

По итогам сессии Комитет по развитию женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ» и общественное объединение «Международное глобальное женское лидерство» подписали соглашение о сотрудничестве.

22.05.2023 / <https://womanopora.ru/press-center/news/eksperty-ekonomicheskogo-foruma-v-kazani-predstavili-predlozheniya-po-rasshireniyu-mezhdunarodnogo-s/>

# УЧИТЬСЯ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО

**О**бразовательная программа «Мама-предприниматель» позволяет женщинам, находящимся в декрете и имеющим возможность частичной занятости, получить дополнительные предпринимательские навыки, которые позволят воплотить желаемый проект в жизнь. Проект реализуется по национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Организатор программы: Министерство экономического развития России. Соорганизаторы: фонд «Наше будущее», АО «Корпорация МСП», Союз женщин России. Генеральный партнёр: маркетплейс Wildberries. Партнёры проекта: компания VK, маркетплейс наружной рекламы VDOOH.



Организаторы программы «Мама-предприниматель» предусмотрели серию интенсивных тренингов от опытных преподавателей, которая была рассчитана на 40 часов. В течение недели молодые мамы, которые хотели бы попробовать себя в роли настоящих предпринимателей, погружаются в бизнес-среду. Им предлагается изучить основы бизнес-планирования и бухгалтерского учёта, получить консультации по юридическим аспектам ведения бизнеса, посетить действующие бизнесы женщин-предпринимателей. В итоге участницы смогут подготовить собственный бизнес-проект и защитить его. Самые интересные, несомненно, найдут поддержку у жюри, а участница получит грант на открытие своего дела. Кроме того, все участницы интенсива получат сертификат. Однако программа предусмотрена лишь для тех, кто реально заинтересован в результате; в противном случае, если подопечная пропустит слишком много занятий, она может быть отчислена досрочно, поскольку обучение по федеральной программе бесплатное. Победительницы региональных этапов получат по 100 000 рублей, и это не кредит, а грант – возвращать его не нужно. Для получения гранта участницы должны защитить свой бизнес-проект. Он должен быть реалистичным, экономически эффективным, а также оригинальным и социально зна-

чимым. Вот некоторые примеры бизнеса победительниц программы прошлых лет. Екатерина Дорофеева основала экохозяйство по производству козьего молока и элитных сыров «Мама-коза». Марина Иванова реализовала проект по пошиву экосумок. Ирина Самохвалова владеет нейростудией и интерактивным нейромузеем «Шевели мозгами» в Рязани. Алиса Савина организовала фирму «Агродети», которая организует экскурсии для детей по фермам. Мария Авдиенко создала студию экодекора. А вот принять участие в программе могут женщины с детьми или в декретном отпуске. На момент обучения у женщины не должно быть своего бизнеса (или срок его ведения составляет менее одного года). Возраст участницы значения не имеет. В регионах могут предъявлять дополнительные требования. Например, чтобы женщина состояла на учёте в центре занятости или являлась многодетной матерью. Напоминаем, что в 2023 году в программу были внесены некоторые изменения: в перечне партнёров теперь исключительно российские компании. Обновлён список образовательных модулей: развивается программа онлайн-поддержки.

Для участия в программе необходимо подать заявку в региональный центр «Мой бизнес» (адреса всех отделений указаны на официальном сайте цен-

тра). Напоминаем, что программа бесплатная, поэтому попасть на обучение смогут не все: количество мест ограничено, а участницы должны пройти дополнительный отбор. Обычно приоритет в распределении мест отдают женщинам, которые планируют заняться социальным предпринимательством. Например, планируют открыть детские развивающие центры или обучающие клубы, производство товаров для детей или беременных, поддерживают детей с инвалидностью, формируют доступную среду и т. п. В заявке на участие в программе «Мама-предприниматель» обязательно необходимо рассказать о своей бизнес-идеи: что это за бизнес, на какую аудиторию рассчитан, почему востребован, какие задачи и проблемы позволяет решить, почему участница решила развивать эту идею, какие перспективы развития бизнеса видит и многое другое. В 2023 году в рамках программы организаторы планируют обучить 1500 женщин. Всего возможностями проекта уже воспользовались 7 тыс. матерей по всей России. К заявке необходимо приложить копию паспорта, свидетельство о рождении ребёнка, а также справку из женской консультации о беременности.

Источник:

<https://lvpgrave.ru/2023year/bisness-mama>



В современном мире строительства и промышленности, где надёжность и качество являются важнейшими факторами, выбор правильного поставщика металлоконструкций имеет решающее значение. Одним из ведущих производителей металлоконструкций для чистых помещений в России является завод ALGORI-M. О преимуществах компании, роли российского предпринимателя в современном мире и значимости таких понятий, как порядочность, ответственность и патриотизм, мы беседуем с Натальей Китаевой, основателем и владельцем ALGORI Group, в состав которой входит и завод ALGORI-M.

## ALGORI-M – РОССИЙСКИЙ ЛИДЕР ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

**– Наталья, расскажите подробнее о том, чем занимается ваше предприятие.**

– ALGORI-M – это команда профессионалов, которая ведёт работу от проектирования до реализации объекта на высшем уровне. Клиенты завода – государственные, частные и медицинские организации, которым важны результат и качество.

Сегодня мы являемся основным российским производителем ограждающих конструкций для чистых помещений. Только за последний год нами было реализовано более 50 тыс. кв. м операционных блоков по всей России и ближнему зарубежью. Конструкции из оцинкованной стали, алюминия и стекла считаются самыми надёжными и позволяют реализовать безграничные возможности современных инженерных идей.

Мы построили Костромской онкологический диспансер, сеть клиник репродуктивной медицины доктора Фомина, Клиническую больницу № 1 им. У. И. Ханбиеева в Грозном, сеть клиник NGC и другие объекты.

Коллектив ALGORI-M – это ответственные и высококвалифицированные специалисты, полностью вовлечённые в процесс, готовые к нестандартным решениям, требующим индивидуального подхода. Благодаря нетривиальным задачам, которые ставят перед нами наши клиенты, мы постоянно учимся и растём профессионально.

При выборе ALGORI-M заказчик может быть уверен, что его проект будет оснащён надёжными и качественными металлоконструкциями, которые смогут прослужить максимально долго.

**– В чём преимущества сотрудничества с ALGORI-M?**

– Первое и наиболее значимое преимущество нашего предприятия – это качество. Компания ALGORI-M известна своим безупречным качеством работы. На предприятии используют только сертифицированные материалы и благодаря современной системе контроля продукции отслеживают её соответствие всем заданным параметрам на каждом этапе производства. Это гарантирует, что заказчик получит металлоконструкции высокого стандарта, которые прослужат долгие годы.

Ещё одно значимое преимущество – широкий ассортимент продукции и возможность индивидуального изготовления нестандартных решений. Мы производим металлоконструкции для индивидуальных заказчиков под конкретные параметры клиента.

Отдельного упоминания заслуживает технологическое превосходство ALGORI-M. Регулярное совершенствование технологических процессов, следование современным требованиям и инновациям в отрасли медицины позволяют нам выпускать продукцию, отвечающую высоким мировым стандартам и требованиям заказчиков. Вся

наша продукция имеет необходимые сертификаты соответствия в области санитарно-гигиенических требований, пожарной безопасности и так далее. Наша система менеджмента качества сертифицирована по стандарту ISO.

Кроме того, мы чрезвычайно ответственно подходим к своевременному исполнению договорных условий. Завод ALGORI-M придерживается принципа точного соблюдения договорённостей и сроков поставки. Ответственность и умение реализовывать проекты в соответствии с графиком имеют огромное значение в нашей деятельности, и мы дорожим своей репутацией надёжного партнёра и поддерживаем её.

Моё кредо в целом звучит так: «Когда строишь операционную, понимаешь, что и сам можешь однажды в ней оказаться». Да, это бизнес, но далеко не всё в нём измеряется коммерческой выгодой. На кону

стоят здоровье и жизни людей, поэтому работаем мы на совесть.

**– Насколько сегодня производство зависит от импортного сырья или оборудования?**

– В настоящее время доля импорта в нашей продукции минимальна. Если ранее мы использовали при строительстве и оснащении чистых помещений зарубежные комплектующие и сырьё примерно на 35%, то сейчас с уверенностью могу сказать, что эта цифра не превышает 5%. И, возможно, в ближайшее время вообще приблизится к нулю. Так что импортозамещение однозначно пошло нам на пользу. Сейчас ведь организовано множество фондов для поддержки бизнеса, сформированы общедоступные проверенные базы российских поставщиков, созданы практически все условия – только работай и развивайся!





**– Актуальная проблема сегодня – это кадровый ресурс. Как вы привлекаете профессиональных специалистов?**

– Мы налаживаем взаимодействие с вузами, помогаем им готовить студентов к реальной работе, приглашаем лучших специалистов к себе на завод – как для стажировки и прохождения практики, так и для постоянной работы. Хочу отметить, что вузы, в свою очередь, выражают искреннюю заинтересованность в сотрудничестве.

И студенты также заинтересованы во взаимодействии с нами: будущие специалисты после прохождения практики уже знают наше предприятие, особенности производства, его ресурсы и возможности. Немаловажно, что они погружаются в коллектив, впитывают азарт корпоративной культуры, осваивают навыки совместной работы на общее дело. И для нас важно не только передать им производственные умения, но и показать, что ALGORI-M – это эффективное и ответственное предприятие, деятельность которого заключается не просто в проектировании и создании сложных технологических решений, но и в обеспечении роста компании, благополучия её работников и, как следствие, общества в целом.

**– Как вы считаете, каким должен быть путь сегодняшней России? На чём необходимо сконцентрировать внимание как бизнесу, так и государству?**

– Я думаю, что объединённой миссией государства и бизнеса должна стать выработка современной идеологии совершенства в России. Это должна быть именно государственная идеология, охватывающая все сферы развития и деятельности страны. Считаю, фундаментом для этого процесса стало утверждение указом Президента РФ основ государственной политики по сохранению и укреплению российских духовно-нравственных ценностей. И понятия патриотизма и любви к России здесь имеют первостепенное значение.

Вообще, что такое по большому счёту идеология в государстве – это общественный договор относительно того, что является нормой. Нормой для всех – независимо от рода занятия и сферы деятельности. И бизнес здесь не исключение. Скорее, наоборот, активные и социально ответственные предприниматели могут и должны быть инициаторами позитивных изменений. А в дальнейшем, как показывает нам история, идеология формирует образ будущего и влияет на роль государства в мире.

Возьмём, например, близкую мне строительную отрасль – это жёсткая сфера, высокая конкуренция. Но, несмотря на всю специфику, дела всегда нужно вести на достойном и высоком уровне. Поэтому

важнейшим качеством для людей своей профессии я считаю порядочность. Если говорить именно о нашей компании, то мы строим для медицины. И сейчас, в это непростое время, особенно важны человечность и ответственность за результат.

**– Наталья, помимо руководства ALGORI Group, вы ведёте активную общественную деятельность. Почему для вас это важно?**

– Знаете, примерно лет 5-6 лет назад на выставке в Дюссельдорфе (Германия) я обратила внимание на то, как мои высокопоставленные коллеги представляют нашу страну и как ведут переговоры за круглым столом. Помню, я себе сказала: всё, что я вижу и слышу, как-то несистемно, неправильно. Есть же свои правила для переговоров, для презентаций. И у меня в голове выстроилась схема моих дальнейших действий.

За это время я окончила две школы международного этикета и протокола, периодически даже преподаю эти дисциплины, вступила в Международную женскую ассоциацию РФ и Торгово-промышленную палату Московской области. Сегодня могу сказать, что я знаю все правила ведения переговоров на любом уровне! И поэтому сейчас на подобных мероприятиях представляю нашу любимую страну по всем правилам протокола, как это и должно быть! Недавно, весной этого года, в ТПП РФ на юбилейной церемонии вручения премии «ЛЮДИ ГОДА» я была в числе почётных гостей и вместе с заместителем Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Гана в Российской Федерации господином Гербертом АДДИ-НЕТТЕЙ награждала самых достойных и отличившихся в номинации «Медицина и бизнес на защите здоровья». Отмечу, что это для меня большая честь; и, значит, всё, что я делала, всё, чему училась, не зря!

**– Расскажите о планах дальнейшего развития ALGORI-M.**

– Ежегодно с огромным успехом мы демонстрируем свою продукцию на выставке «Здравоохранение» в Москве, представляем Россию в Дубае, Германии, Бахрейне, других странах. И я всегда с гордостью озвучиваю, что наша продукция СДЕЛАНА В РОССИИ! Помимо того, что она соответствует международным стандартам качества, что документально подтверждено сертификатами и протоколами испытаний, её уровень намного выше многих зарубежных производителей – по качеству сырья, инженерному исполнению, технологическим решениям!

Если говорить о планах, то прозвучит это довольно просто, но так оно и есть: чтобы развиваться и достигать успехов, НУЖНО РАБОТАТЬ БОЛЬШЕ ОСТАЛЬНЫХ.

И любить своё дело. Тогда будут приходить энергия, вдохновение и сила! И эта формула всегда срабатывает на 100%.

Быть лучшей в своей сфере и есть моя главная мотивация. Я получаю настоящее удовольствие от качественно выполненных задач. И конечно, меня мотивирует постоянное развитие.

Также параллельно с развитием бизнеса я хочу на собственном примере показать, что мы, женщины, обладаем огромным ресурсом! И для этого необязательно отказываться от женственности, становиться грубой и мужеподобной. Мужчины – это действие. Они меньше распыляются на рассуждения, не перебирают множество вариантов, не фокусируются одновременно на множестве задач. Они видят цель и действуют. У женщин дело обстоит иначе. Женщина – это эмоции. Мы воображаем развитие ситуации, рассматриваем все возможности. У нас больше ресурса на это – и в этом наша сила, преимущество. А также в гибкости, многогранности, способности нестандартно взглянуть на вопрос и продумать тысячу вариантов решений. Так рождаются очень яркие проекты.

**– При такой серьёзной деловой и общественной нагрузке как вы отдыхаете, расслабляетесь, что вас стимулирует к дальнейшему покорению высот?**

– Однозначно: в первую очередь это спорт! Я люблю наблюдать за изменениями своего тела, даже во время отпуска стараюсь предусмотреть место и время для тренировок, увлекаюсь боксом, имею разряд ГТО! Поверьте, спорт, как никакое другое занятие, «вытаскивает» из самого грустного состояния, разгоняет уныние и даёт силы. Ещё я люблю путешествовать, переживать яркие и незабываемые моменты. Свободное время я посвящаю саморазвитию и, конечно, своей семье: любимому мужу и прекрасному принцу – сыну.

Фотограф: Кирилл Панов



**ALGORI-M**  
IS THE RUSSIAN LEADER IN  
THE PRODUCTION OF METAL  
STRUCTURES FOR CLEAN ROOMS

**In today's world of construction and industry, where reliability and quality are the most important factors, choosing the right supplier of metal structures is crucial. One of the leading manufacturers of metal constructions for clean rooms in Russia is the ALGORI-M plant.**

**About the advantages of the company, the role of Russian entrepreneurs in the modern world and the importance of such concepts as integrity, responsibility and patriotism we talk with Natalia Kitayeva – the founder and owner of ALGORI Group, which includes the ALGORI-M plant.**

***– Natalia, can you tell us more about what your company does?***

– ALGORI-M is a team of professionals who work at the highest level, from the design to the implementation of the facility. The company's clients are public, private and medical organizations that value results and quality.

Today we are the largest Russian manufacturer of clean room enclosures. Last year we sold more than 50 thousand square meters of operational units throughout Russia and neighboring countries. The structures made of galvanized steel, aluminum and glass are considered the most reliable and allow to realize unlimited possibilities of modern engineering ideas.

We have built the Kostroma Oncological Dispensary, the network of reproductive medicine clinics of Dr. Fomin, the Clinical Hospital № 1 named after U. I. Khaniev in Grozny, the network of NGC clinics and other facilities.

ALGORI-M team consists of responsible and highly qualified specialists, fully involved in the process, ready for non-standard solutions that require individual approach. Due to the non-trivial tasks set by our clients, we are constantly learning and growing professionally.

By choosing ALGORI-M, you can be sure that your project will be equipped with reliable and high quality steel structures that will last as long as possible.

***– What are the advantages of cooperation with ALGORI-M?***

– The first and most important advantage of our company is quality. ALGORI-M is known for the impeccable quality of its work. The company uses only certified materials and, thanks to a modern control system, the products are checked for compliance with all specified parameters at each stage of production. This ensures that the customer receives high quality steel structures that will last for many years.

Another significant advantage is the wide range of products and the possibility of individual production of non-standard solutions. We produce steel structures for individual customers according to their specific parameters.

The technological superiority of ALGORI-M deserves special mention. Regular improvement of technological processes, compliance with modern requirements and innovations in the medical industry allow us to manufacture

products that meet high world standards and customer requirements. All our products have the necessary certificates of conformity in the field of sanitary and hygienic requirements, fire safety, etc. Our quality management system is ISO certified.

In addition, we are extremely responsible for the timely execution of contractual terms and conditions. ALGORI-M factory is committed to the strict respect of agreements and delivery times. Responsibility and the ability to deliver projects on time are critical to our business and we value and maintain our reputation as a reliable partner.

In general, my credo is as follows: "When you build an operating room, you know you might be in it one day." Yes, this is business, but not everything in it is measured by commercial gain. People's health and lives are at stake, so we work with integrity.

***– How dependent is your production today on imported raw materials or equipment?***

– Today, the share of imports in our production is minimal. Earlier we used foreign components and raw materials for construction and equipment of clean rooms at about 35%, but now I can say with confidence that this figure does not exceed 5%. And perhaps in the near future it will be close to zero. So import substitution has clearly benefited us. Now there are many funds organized to support business, publicly available, proven databases of Russian suppliers have been formed, almost all conditions have been created – just work and develop!

***– The most pressing issue today is human resources. How do you attract professionals?***

– We establish cooperation with universities, help them prepare students for real jobs, and invite the best specialists to our plants – both for internships and training, and for permanent jobs. I would like to note that the universities, in turn, express their sincere interest in cooperation.

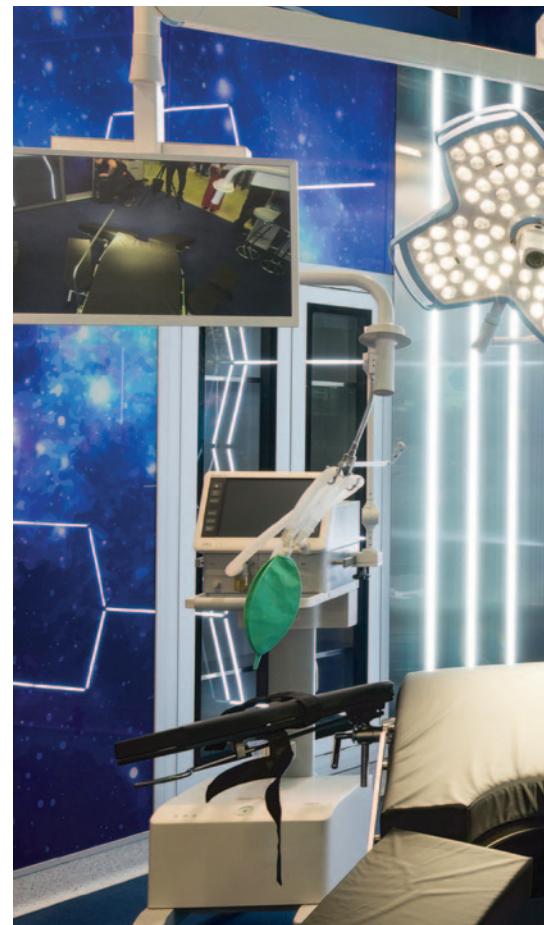
Students are also interested in working with us – after their internship, future specialists already know our company, its peculiarities, resources and capabilities. It is important that they immerse themselves in the team, absorb the basics of the corporate culture, acquire the ability to work together for a common cause. And it is important for us not only to teach them production skills, but also to show them that ALGORI-M is an efficient and responsible company, whose activity is not only to design

and create complex technological solutions, but also to ensure the growth of the company, the well-being of its employees and, as a consequence, of society as a whole.

***– What do you think should be the path of today's Russia, what should both business and government focus on?***

– I think that the common task of the state and business should be to develop a modern ideology of perfection in Russia. This should be a state ideology that covers all spheres of the country's development and activities. I think that the basis for this process was the approval by presidential decree of the state policy framework for preserving and strengthening Russian spiritual and moral values. The concepts of patriotism and love of Russia are of paramount importance here.

In general, ideology in a state is a social contract about what is a norm. It is a norm for everyone, regardless of profession and field of activity. And business is no exception. On the contrary, active and socially responsible



entrepreneurs can and should be the initiators of positive change. Moreover, as history shows us, ideology shapes the image of the future and influences the role of the state in the world.

Take, for example, the construction industry, which is close to me – it is a tough field, high competition. But despite all the specifics, it is always necessary to do business at a decent and high level. That is why I consider the most important quality for people in my profession – decency. When we talk about our company – we build for medicine. And now, in these difficult times, humanity and responsibility for the result are especially important.

*– Natalia, in addition to managing the ALGORI Group, you are also active in public affairs. Why is this important to you?*

– You know, about 5-6 years ago, at an exhibition in Düsseldorf (Germany), I was paying attention to how my high-ranking colleagues represent our country and how they negotiate at the round table. I remember saying to myself: everything I see and hear is somehow unsystematic, wrong. There are rules of negotiation and presentation. And I had a plan in my head for what to do next.

During this time I graduated from two schools of international etiquette and protocol, sometimes I even teach these disciplines, joined the International Women's Association of the Russian Federation and the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region. Today I can say that I know all the rules of negotiation at any level! And now

I represent our beloved country at such events – according to all the rules of protocol, as it should be! Recently, in the spring of this year, at the anniversary award ceremony “People of the Year”, I was among the honored guests and together with the Deputy Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Ghana in the Russian Federation, Mr. Herbert Addy-Nettey, awarded the most worthy and distinguished in the category of “Medicine and business to protect health”. I would like to point out that this is a great honor for me, which means that everything I did, everything I learned, was not in vain!

*– Tell us about your plans for the further development of ALGORI-M.*

– Every year we demonstrate our products with great success at the “Healthcare” exhibition in Moscow, we represent Russia in Dubai, Germany, Bahrain, and other countries. And I am always proud to say that our products are MADE IN RUSSIA! In addition to meeting international quality standards, which is documented by certificates and test reports, their level is much higher than that of many foreign manufacturers – quality of raw materials, engineering and technological solutions.

If we talk about the plans – it will sound quite simple, but it is – to develop and achieve success, you need to work harder than the rest. And love what you do. Then you will have energy, inspiration and power! And this formula always works 100%.

My main motivation is to be the best in my field. I get real pleasure from quality work. And of course I am motivated by constant development.

In parallel with the development of my business, I want to show by my own example that we women have a huge resource! And it is not necessary to give up femininity, to become rude and masculine. Men are action. They are less atomized by thinking, do not go through many options, do not focus on several tasks at the same time. They see the goal and act. This is not the case with women. Women are emotions. We imagine the development of the situation, we consider all the possibilities. We have more resources for that – and that is our strength, our advantage. And also in flexibility, versatility, ability to look at the problem unconventionally, to think through a thousand variants of solutions. This is how very brilliant projects are born.

*– With such a serious business and public workload, how do you relax, what stimulates you to further development?*

– Certainly, first of all sport! I like to see how my body changes, even during vacations I try to find time and space for training. I'm into boxing, I have the grade of GTO (Ready for Labor and Defense)! Believe me, sports, like no other activity, “pulls” from the saddest state, dispels gloom and gives strength. I also like to travel, experience bright, unforgettable moments. I devote my free time to self-development and, of course, to my family: my beloved husband and my handsome prince son.



# 30 ЛЕТ

## ЭКСПЕРТИЗЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ



КОМПАНИЯ «РУССКАЯ КОСМЕТИКА» ВХОДИТ В **ТОП-10**

ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.

Собственные торговые марки компании широко представлены не только в ведущих торговых сетях России, но и на рынках стран СНГ и Балтии, а также в европейских, арабских и азиатских странах.



**30** лет успешной истории



**16** стран-экспортёров



**300+** сотрудников



**4+** млн единиц производимой продукции  
ежемесячно



**700+** наименований  
парфюмерно-косметических средств

Московская область,  
г. Одинцово, ул. Вокзальная, 53,  
литера Ц, офис № 2

Тел.: 7 (495) 981-92-00  
E-mail: [ctm@krasnaya.net](mailto:ctm@krasnaya.net)

Реклама





**Светлана  
Ерхова,**  
российский  
политический и  
общественный  
деятель,  
представляет  
авторский медиа-  
коммуникационный  
проект  
**«ПРАВОЕ  
ДЕЛО**  
со Светланой  
Ерховой».



## «ПРАВОЕ ДЕЛО СО СВЕТЛАНОЙ ЕРХОВОЙ»

### О ПРОЕКТЕ

Издательско-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ представляет авторский медиакоммуникационный проект «ПРАВОЕ ДЕЛО со Светланой Ерховой». Проект посвящён вопросам взаимодействия бизнеса и власти, защите прав и свобод граждан, освещает социально значимые вопросы жизни общества, даёт практические советы гражданам и бизнесу в различных жизненных ситуациях. В программе принимают участие политические и общественные деятели, депутаты Государственной Думы РФ, представители правозащитных организаций, председатели коллегий адвокатов и другие видные деятели нашей страны. Смотрите в ближайших выпусках на портале издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА».

### ДОСЬЕ

Светлана Викторовна Ерхова (г. Москва) – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист.

Лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2022».

Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021».

Лауреат ежегодной женской премии «Business-women. Life. Family».

Президентом Московской ТПП В. М. Платоновым награждена бизнес-наградой Московской ТПП РФ «Лучшие юридические практики».

Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2022» повторно.

Председателем Совета ТПП РФ В. А. Гамза награждена как лауреат бизнес-премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА – 2023».

Членом Комитета Совета Федерации, Героем РФ А. Н. Чилингаровым за выдающиеся заслуги перед Отечеством награждена орденом «Звезда Отечества».

Удостоена партийной благодарности за плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ РФ.

За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству награждена медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон».

Победитель всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций России».

Героем РФ А. Н. Кнышовым выдвинута на звание лауреата премии «Национальное величие».

В рамках реализации Государственной программы по патриотическому воспитанию граждан РФ представлена в литературно-биографическом альманахе «Деловая элита России».

С 2013 года – помощник депутата ГД РФ В. В. Соболева по работе в ГД РФ. Руководитель общественной приёмной. С 2018 года – помощник депутата ГД Р. Ш. Хайрова. С 2022 года – помощник депутата ГД РФ Р. В. Кармазиной.

Эксперт по экономическим вопросам.

С 2015 г. – член ТИК района Вешняки г. Москвы. Кандидат в депутаты.

Руководитель юридической фирмы и некоммерческого объединения «Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры», идейного правопреемника Общественной приёмной депутата ГД РФ.

В качестве руководителя общественной приёмной вела работу с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в СМИ. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами. Волонтер.

Автор проектов федеральных законов в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях, эксперт по экономическим и юридическим темам в ряде ведущих федеральных СМИ.

## Рубрика «ДИАЛОГ С ДЕПУТАТОМ»

**Николай Михайлович Харитонов** – депутат ГД РФ I-VIII созывов, председатель Комитета ГД по развитию Дальнего Востока и Арктики. На президентских выборах в 2004 г. занял 2-е место. Расскажет про: острые социально значимые вопросы на Севере и на Дальнем Востоке; компенсацию расходов на оплату стоимости проезда к месту отдыха жителей Севера; влияние пенсионной реформы на рынок труда северных территорий; проект «Дальневосточный квартал» и жилищное строительство на территориях опережающего развития.

**Борис Александрович Чернышов** – депутат ГД РФ с 2016 года, заместитель председателя ГД РФ. Действительный государственный советник РФ 3-го класса.

2011-2014 гг. – помощник В. В. Жириновского, замруководителя приёмной; 2016-2020 гг. – депутат Парламентского собрания Союза Беларуси и России.

С 2018 года – советник министра образования и науки РФ; с 2020 года – заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки; с 2021 года – член попечительского совета Российского научного фонда.

Расскажет: про планы на будущее и движение его кандидатуры на пост мэра Москвы, основные проблемы жителей Москвы и стратегию развития города; о том, каким он видит город и его будущее; о мерах стимулирования и поддержки бизнеса; об уровне образования в стране; о законопроектах, разработанных в сфере малого и среднего бизнеса для улучшения эффективности работы в условиях санкций.

**Николай Сергеевич Валуев** – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, первый заместитель председателя Комитета ГД РФ по туризму и развитию туристической инфраструктуры. Расскажет: про проект будущего нового базового закона о туризме и иных законодательных инициативах, необходимых для продвижения отрасли; о нововведениях, ожидающих туристическую отрасль; про ценообразование и качество оказываемых туристических услуг; о поправках в ФЗ «Об охране озера Байкал».

**Анатолий Александрович Вассерман** – государственный и политический деятель, публицист, участник телевизионных интеллектуальных игр, депутат ГД РФ VIII созыва, член Комитета Госдумы по просвещению. Расскажет про: теорию всемирного заговора; методики развития интеллекта; проблемы современного образования; цифровизацию; электронный рубль; искусственный интеллект; проблемы

демографии; контроль интернета государственными службами; сталинизм, марксизм и либеральные взгляды.

**Юлия Николаевна Дрожжина** – депутат ГД РФ, член Комитета по охране здоровья, председатель Правления Московского регионального отделения Молодёжной общероссийской общественной организации «Российские Студенческие Отряды». Расскажет про: законопроект «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ в части вопросов регулирования труда работников в возрасте до восемнадцати лет»; обеспеченность кадрами медицинских учреждений; национальные проекты «Здравоохранение» и «Российские Студенческие Отряды».

**Светлана Викторовна Разворотнева** – заместитель председателя Комиссии ГД РФ по обеспечению жилищных прав граждан, заместитель председателя Комитета ГД РФ по строительству и ЖКХ. Расскажет про: улучшения жилищных условий; обеспечение жильём детей-сирот; темпы сноса аварийного жилищного фонда; обеспечение жильём очередников; показатели по вводу в эксплуатацию жилья. Прокомментирует: качество вводимых в эксплуатацию новостроек; вопросы оплаты ЖКУ и капитального ремонта; законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О водоснабжении и водоотведении»; внедрение в сферу газоснабжения жилых помещений «умных» технологий.

**Аркадий Николаевич Пономарёв** – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, доктор технических наук, профессор, член Комитета ГД РФ по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды. Расскажет о своих впечатлениях о прошедшем Российско-Китайском бизнес-форуме в Шанхае и об укреплении международного сотрудничества между нашими государствами. Осветит вопросы импорта в высокотехнологичных отраслях и экспорта сырья, программы импортозамещения. Расскажет о мерах по контролю за содержанием полезных веществ, витаминов и микроэлементов в сельскохозяйственной продукции. Осветит вопрос о восстановлении промышленности и строительстве предприятий-гигантов. Затронет темы реализации и защиты конституционных прав граждан на благоприятную окружающую среду и на возмещение ущерба, причинённого экологическим правонарушением. Будет освещена проблема с

мусоросжигающим заводом, расположенным в Косино-Ухтомском районе, рядом с жилым комплексом «Некрасовка».

**Андрей Павлович Марков** – депутат ГД РФ VII-VIII созывов, член Комитета по федеративному устройству и вопросам местного самоуправления VII созыва. Член Комитета ГД РФ по туризму и развитию туристической инфраструктуры VIII созыва.

Расскажет: про законопроект «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»; о том, что даст одноуровневая организация местного самоуправления на практике, повысится ли эффективность органов местного самоуправления и как это повлияет на финансовую основу их деятельности.

**Ольга Викторовна Тимофеева** – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, представляющая Ставропольский край. Председатель Комитета ГД по развитию гражданского общества, вопросам общественных и религиозных объединений, член Центрального штаба Общероссийского народного фронта. Расскажет, как на законодательном уровне комитет поддерживает работу социально ориентированных некоммерческих организаций, как законодатели реагируют на санкции, чтобы помочь бизнесу. Поделится мнением о программе «Комплексное развитие сельских территорий». Расскажет о патриотическом воспитании молодёжи, как работает закон о новом общественном движении «Движение первых», как можно противостоять идеологической и информационной агрессии, необходим ли контроль государства за деятельность СМИ. Вместе обсудим правозащитную повестку, представленный в Госдуме ежегодный доклад федерального правозащитника Татьяны Николаевны Мосальковой.



**Андрей Николаевич Свинцов** – депутат ГД РФ VI–VIII созывов. Заместитель председателя Комитета ГД по информационной политике, информационным технологиям и связи, основатель партийного телеканала «ЛДПР–ТВ».

Расскажет о необходимости внесения поправок, предполагающих усиление ответственности за искажение информации в информационном поле и подменных телефонных номерах. Осветит вопросы, связанные с демографической ситуацией в России. Расскажет о способах контролировать застройщика и прокомментирует проблему отсутствия необходимой инфраструктуры в квартале Новое Бисерово–2 г. Старая Купавна. Расскажет про: меры поддержки бизнеса в условиях санкций; продление моратория на проведение проверок малого и среднего предпринимательства; внесение изменений в законодательство в плане усиления ответственности налоговых органов за неправомерные действия в отношении налогоплательщиков. Так же познакомится с работами талантливой художницы Марины Ромахиной.

**Галина Петровна Хованская** – депутат ГД РФ с 2003 года, председатель Комиссии ГД РФ по обеспечению жилищных прав граждан.

Расскажет про: формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда; меры по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильём; повышение качества ЖКУ. Также расскажет о том, могут ли жители отказаться от реновации дома и почему нужны жёсткие правила ведения бизнеса в многоквартирных домах. Обсудим: законопроект, предусматривающий установление права собственников помещений наделять лицо полномочием о доступе операторов связи к инфраструктуре.

ре домов для размещения оборудования; ограничение жилищных прав владельцев микродолей; масштабы программы адресной социальной помощи в Москве и регионах; социальную поддержку детей-сирот; усиление адресной помощи по оплате жилищно-коммунальных услуг; проблему благоустройства дворов.

**Оксана Генриховна Дмитриева** – д. э. н., профессор, депутат ГД I–VI и VIII созывов, член Комиссии Госдумы по обеспечению жилищных прав граждан и Комитета ГД РФ по бюджету и налогам. Затронет тему бюджета страны и налогов, а также ответит на вопрос, может ли при такой ключевой ставке развиваться экономика – и какими темпами. Расскажет: про необходимость комплексной индустриализации; насколько соответствует действительности информация о дефиците бюджета; про единий платёж в бюджет; что такое профицит и чем он опасен для экономики. Обсудим: проблемы образования; законопроект «О внесении изменений и дополнений в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; тему пенсионного обеспечения и ошибок при перерасчёте пенсий.

**Анжелика Егоровна Глазкова** – депутат ГД РФ VIII созыва. Член Комитета ГД по государственному строительству и законодательству, лидер по числу обращений граждан. Депутат, регулярно выезжающий по обращениям граждан в больницы, места лишения свободы, налоговую инспекцию.

Расскажет: про основные вопросы, с которыми обращаются граждане в приёмную депутата ГД РФ; как удаётся помогать; о категории граждан, подпадающих под действие законопроекта о льготной газификации. Осветит вопросы об охране животных и меры по отлову беспризорных собак.

**Николай Петрович Бурляев** – советский и российский актёр, кинорежиссёр, писатель, общественный деятель, народный артист РФ. Лауреат премии Ленинского комсомола. Член Союза писателей России, член Патриаршего совета по культуре. Депутат ГД VIII созыва.

Расскажет про: Общероссийское общественное движение «Культурный фронт России», в которое вошли Гергиев, Кончаловский, Шахназаров, Башмет; историю создания фильма об Андрее Тарковском «Боже! Чувствую приближение твоё!»; духовную составляющую фильма, какие смыслы автор хотел донести до зрителя.

**Александр Викторович Солонкин** – председатель Экспертного совета по культуре Молодёжного парламента ГД ФС РФ, пресс-секретарь вице-спикера ГД Б. А. Чернышова. Четырежды лауреат Премии губернатора МО, президент МОО «Независимая молодёжь».

Расскажет про молодёжные организации в РФ. Осветит результаты круглого стола в ГД РФ с участием представителей власти и представителей молодёжной субкультуры. Выскажет мнение относительно необходимости в стране единой идеологии, нужно ли вводить цензуру в культуру.

**Александра Борисовна Болдырева** – член Совета Евразийского женского форума Совета Федерации ФС РФ, координатор проекта «Женщины в развитии корпоративной благотворительности и КСО», исполнительный директор Ассоциации грантодающих организаций «Форум Доноров».

Расскажет об Ассоциации крупнейших грантодающих организаций, которая с 2002 года является единственным в РФ объединением фондов и компаний, системно занимающихся благотворительной деятельностью.

## Рубрика «СОВЕТЫ ЮРИСТА»

• **Юрий Сергеевич Назаров**, основатель международной юридической компании «Бэкграунд».

• **Наталья Петровна Тамарова**, председатель московской коллегии адвокатов «Группа права», расскажет про банкротство в рамках семейного права.

• **Анна Васильевна Маджар и Елена Александровна Якушева**, адвокаты адвокатского бюро «Плешаков, Ушканов и партнёры» г. Москвы, раскроют тему «Банкротство физических лиц».

• **Роман Юрьевич Ивлев**, адвокат московской городской арбитражной и налоговой коллегии адвокатов «Люди дела», раскроет тему «Налогообложение и бизнес».

• **Яна Сергеевна Курицына**, адвокат и председатель московской коллегии адвокатов «Донская», расскажет про семейные и наследственные дела.

• **Евгения Александровна и Ксения Александровна Куюмджи**, адвокаты коллегии адвокатов г. Москвы «Куюмджи и Куюмджи»,

раскроют темы «Суд присяжных», «Изменения в законодательстве о воинской обязанности и военной службе», «Актуальные вопросы применения законодательства в сфере семейных споров».

• **Сергей Сергеевич Нестеренко**, председатель коллегии адвокатов города Москвы «Звезда», расскажет о трудностях работы адвоката.

• **Сергей Владимирович Охотин**, руководитель «Центра практических консультаций», расскажет, каким образом формируется репутация у юристов и адвокатов.

• **Евгений Вячеславович Тимофеев**, председатель коллегии адвокатов г. Москвы «Тимофеев, Гусев и партнёры», расскажет про свою работу в налоговом праве и текущие проблемы в этой области.

• **Алексей Сергеевич Скляров**, генеральный директор юридической компании «ЮРВЕДО», расскажет, как отличить профессиональных и ответственных юристов от непрофессионалов.

**DOSSIER**

*Svetlana Viktorovna Erkova lives in Moscow. She is a Russian politician and public figure. Two-time winner of the business awards "People of the Year" in 2022 and 2023. Two-time winner of the Russian national project "Business Women of Russia". Winner of the annual women's award "Business Women. Life. Family". Laureate of the "Best Legal Practices" business award of the Moscow Chamber of Commerce and Industry. Laureate of the Order "Star of the Homeland" for outstanding services to the Fatherland. Awarded the medal "Honour. Freedom. Patriotism. Law". Winner of the All-Russian Competition "100 Best Companies and Organizations of Russia". Nominated for the "National Greatness" award. Head of the law firm and non-profit association Erkova & Partners Legal Holding, the ideological successor of the Office of the Deputy of the Russian State Duma. She is a volunteer. Assistant to the deputy of the State Duma of the Russian Federation, candidate for deputy, head of the public reception office of the deputy of the State Duma since 2013. She is an author of draft Federal Laws in the field of justice, notaries, legal and tax regulation, and forensic activities; author of articles in magazines and periodicals. Expert on economic and legal issues for a number of federal media.*

# "THE RIGHT CAUSE WITH SVETLANA ERKHOVA"

**ABOUT THE PROJECT**

Publishing and communication group "BUSINESS-DIALOG MEDIA" with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation presents its own media and communication project "The Right Cause with Svetlana Erkova". The project is dedicated to the interaction between business and government, protection of rights and freedoms of citizens, highlights the socially important issues of society, gives practical advice to citizens and businesses in various situations. The program will be attended by political and public figures, members of the State Duma of the Russian Federation, representatives of human rights organizations, heads of bar associations and other prominent figures of our country. The program can be seen in the next broadcasts on the portal of the Publishing and Communications Group "BUSINESS-DIALOG MEDIA".



## The rubric "DIALOGUE WITH THE DEPUTY"

**N. M. Kharitonov**, deputy of the State Duma. He will tell about the social problems of the North and the Far East.

**B. A. Chernyshov**, deputy of the State Duma. He will tell about the development and improvement of Moscow.

**N. S. Valuev**, deputy of the State Duma. He will tell about the development of tourism and amendments to the Federal Law "On protection of Lake Baikal".

**A. A. Wasserman**, deputy of the State Duma. He will tell about the world conspiracy theory, intellectual development and modern education.

**Y. N. Drozhzhina**, deputy of the State Duma. She will tell about workers under 18, national projects "Health care" and "Russian student unions".

**S. V. Razvorotneva**, deputy of the State Duma. She will tell about social assistance, emergency housing and housing problems.

**A. N. Ponomarev**, deputy of the State Duma. He will tell about the Russian-Chinese business forum, imports, exports and import substitution, agriculture.

**A. V. Solonkin**, Chairman of the Council of Experts on Culture of the Youth Parliament of the State Duma. He will tell about youth organizations, present the results of the State Duma round table and express his opinion about ideology in the country.

**A. P. Markov**, deputy of the State Duma. He will tell about general principles of organization of local self-government in the unified system of public authority.

**A. N. Svintsov**, deputy of the State Duma. He will tell about responsibility for false information, control over real estate developers and responsibility of tax authorities.

**G. P. Khovanskaya**, deputy of the State Duma. She will tell about the housing market, quality of housing services, micro-shares in residential premises, etc.

**O. G. Dmitrieva**, deputy of the State Duma. She will tell about taxes, key rate, development of economy, budget, pensions.

**A. E. Glazkova**, deputy of the State Duma. She will tell about petitions to the office of the State Duma deputy, gasification, animal protection.

**O. V. Timofeeva**, deputy of the State Duma. She will tell about the support of socially oriented non-profit organizations, about the work of the public movement "Movement of the Firsts".

**N. P. Burlyayev**, deputy of the State Duma. He will tell about the public movement "Cultural Front", about the movie about Andrei Tarkovsky "My God, I feel your coming!".

**A. B. Boldyreva**, Executive Director of the Association of Grant Giving Organizations "Donors Forum". She will tell about the association and charitable activities.

## The rubric "ADVICE FROM A LAWYER"

**Y. S. Nazarov**, the founder of the International Law Company "Background".

**N. P. Tamarova**, Chairman of the Moscow Bar Association "Law Group", will tell about bankruptcy in the framework of family law.

**A. V. Madzhar and E. A. Yakusheva**, attorneys at Pleshakov, Ushkalov & Partners in Moscow, will tell about bankruptcy of individuals.

**R. Y. Ivlev**, attorney of the Moscow City Arbitration and Tax Bar Association "People of the Case", will tell about taxation and business.

**Y. S. Kuritsyna**, attorney and Chairman of the Moscow Bar Association "Donskaya" – about family and inheritance cases.

**E. A. Kuyumdzhi and K. A. Kuyumdzhi**, attorneys-at-law of Moscow Kuyumdzhi & Kuyumdzhi Law Firm, will tell about jury trial; changes in the law on military service and conscription; current issues of application of legislation in the sphere of family disputes.

**S. S. Nesterenko**, Chairman of the Moscow Bar Association "Star" – about the difficulties of work as a lawyer.

**S. V. Ohotin**, the head of the "Center of practical consultations" – about the formation of the reputation of lawyers and attorneys.

**E. V. Timofeev**, attorney of the Moscow Bar Association "Timofeev, Gusev and Partners" – about work in tax law and problems in this sphere.

**A. S. Sklyarov**, general director of the law firm "YURVEDO", will tell how to distinguish professional and responsible attorneys from non-professionals.



**Ирина Зуй:**

## «Превентивное обращение к адвокату позволит минимизировать конфликтные ситуации»

Ирина Зуй имеет звание «Почётный адвокат Адвокатской палаты Московской области», по версии The Best Lawyers Russia входит в рейтинг 100 лучших юристов России. В 2023 году стала победителем в номинации «Юридические услуги в сфере банкротства» на премии Russian Business Guide «Люди года».

Она известна тем, что за годы своей адвокатской практики не проиграла ни одного спора в сфере банкротства в лизинге. Вообще, банкротное право – предмет её основного профессионального интереса. Однако деятельность востребованного адвоката не ограничивается жёсткими рамками. О наиболее актуальных запросах на адвокатскую помощь и о том, каким должен быть успешный адвокат, мы беседуем с Ириной Зуй.

**– Ирина, какие запросы от доверителей сейчас наиболее востребованы?**

– Нынешние экономические реалии таковы, что бизнес и предприниматели не готовы рисковать финансовой стабильностью своего предприятия из-за незнания закона. Благополучие деятельности во многом зависит от умения досконально соответствовать требованиям закона, понимания правильного взаимодействия с контрагентами и регулирующими органами. Всё это ведёт к тому, что сейчас как никогда важно обеспечивать юридическую составляющую деятельности бизнеса, «встраивать» его в систему отношений с контрагентами, уполномоченными органами государства, объяснять бизнесу методику превентивной защиты от правовых споров.

Это, безусловно, приводит к важности и популярности услуг адвокатов по правовому сопровождению деятельности бизнеса, правовому аудиту тех или иных потенциально конфликтных ситуаций.

**– Сфера вашей профессиональной деятельности весьма обширна: экономические, семейные вопросы, споры по недвижимости и многое другое. Но всё же, наверное, есть какие-то отдельные направления юриспруденции, которые вам наиболее интересны?**

– Мой научный интерес лежит в сфере банкротного права – пожалуй, ни одна из отраслей права не развивается столь динамично, не порождает такого обилия сложных судебных позиций, столь обширной судебной практики. Важно понимать, что банкротное право и обособленные споры по оспариванию сделок в рамках банкротного процесса при грамотном использовании отлично помогают защитить экономические интересы бизнеса и граждан.

**– Недавно в своём блоге на «Яндекс.Дзен» вы публиковали информацию об участии в т. н. «медицинском деле». Сегодня такого рода процессы достаточно актуальны, очень много жалоб поступает от пациентов на некачественное оказание медицинской помощи.**

– Да, действительно, так называемые «медицинские дела» занимают существенное место в практике любого хорошего адвоката, залогом чему служат широкое распространение платных медицинских услуг, их увеличившаяся доступность, а также желание граждан защитить свои права на получение качественного медицинского сервиса.

Часть такого рода претензий или исков возникает из-за развития аппаратных методик, оснащения медицинских учреждений сложным современным оборудованием,

использование которого периодически приводит к ошибкам специалистов, так сказать, влиянию человеческого фактора при использовании техники.

Также могу отметить случаи потребительского экстремизма некоторых пациентов, претензии которых иногда сводятся к желанию полностью возместить стоимость оказанной услуги путём фактического шантажа клиники.

Кроме того, в моей практике часто возникают дела, связанные с использованием высокотехнологичных протезов конечно-стей – крайне дорогостоящего оборудования со стоимостью, сравнимой с новой иномаркой, – обладающих высокой индивидуализацией под конкретного пациента. В условиях возросшего спроса после пандемии ковида часто такие протезы изготавливаются с недостатками, затрудняющими их использование. Мне приходилось защищать права пациентов в таких спорах и всегда удавалось уладить конфликт на досудебной стадии.

**– Как в целом вы оцениваете уровень правовой грамотности населения? И что можно и нужно делать, чтобы его повысить?**

– Увы, уровень правовой грамотности удручающе низкий, и это не только среди

обычных граждан, но и среди предпринимателей. Люди привыкли в бытовых ситуациях руководствоваться определённым доверием, что, как правило, заканчивается плачевно. Само по себе доверие – это отлично, но параллельно неплохо применять и превентивные правовые механизмы защиты, выстраивать свои отношения с партнёрами как в жизни, так и в бизнесе с максимально безопасной и выгодной для себя позиции.

Часто люди воспринимают обращение к профессиональному адвокату как способ решения уже возникшей проблемы, в то время как значительно правильнее и дешевле обращаться к правовому эксперту с превентивной целью недопущения проблемы.

В перспективе я бы поддержала введение основ правоведения как предмета для изучения в средней школе: поверьте, эта простая мера позволила бы предотвратить грандиозное количество правовых коллизий.

**– Опять-таки, возвращаясь к медицинской теме: считается нормой посещение врача, прохождение медицинских обследований в профилактических целях. Что нужно, чтобы люди так же относились к юристу и обращались не только в крайнем случае, но и для профилактики?**

– Это великолепная постановка вопроса, спасибо! Полагаю, что необходимы государственная программа по повышению юридической грамотности населения, доступность квалифицированной юридической помощи, широкая пропаганда юридической профессии, а также ценности именно превентивного обращения к адвокату во всех сложных жизненных ситуациях.

Что касается бизнеса, полагаю правильным самое широкое вовлечение правовых экспертов в хозяйственную деятельность на всех её этапах.

**– По вашему мнению, какими качествами должен обладать юрист (в частности, адвокат), помимо профессиональной состоятельности, конечно же?**

– Убеждена, что адвокат должен обладать блестящим гуманитарным образованием фундаментального характера, быть отчасти психологом, филологом, философом, лингвистом, обладать энциклопедической эрудицией, кругозором, знаниями в области культурологии, истории, истории искусства. Если адвокат не обладает блестящими коммуникативными способностями, банально не хочет помочь своему доверителю – вряд ли он добьётся успеха в этой профессии. Вызывает недоумение ситуация, когда правовой эксперт не владеет русским языком на уровне отличного журналиста, не умеет с лёгкостью и простотой изложить свою мысль в письменной речи.

**– Бывают ли у вас ситуации, когда нравственная, моральная позиция клиента кажется вам неприемлемой? Как вы поступаете в таких случаях?**

– Согласно Кодексу профессиональной этики адвоката, профессиональная независимость адвоката, а также убеждённость доверителя в порядочности, честности и добросовестности адвоката являются необходимыми условиями доверия к нему. Адвокат должен избегать действий (бездействия), направленных на подрыв доверия к нему или к адвокатуре. Также, согласно КПЭА, адвокат не вправе действовать вопреки законным интересам доверителя, оказывать ему юридическую помощь, руководствуясь соображениями собственной выгоды, безнравственными интересами или находясь под воздействием давления извне.

Норма КПЭА о том, что закон и нравственность в профессии адвоката выше воли доверителя, а также то, что никакие пожелания, просьбы или требования доверителя, направленные к несоблюдению закона или нарушению правил, предусмотренных кодексом, не могут быть исполнены адвокатом, носят императивный характер.

Таким образом, если позиция доверителя противоречит морали, нравственности либо закону, адвокат не может её поддерживать.

Я в подобных случаях стараюсь деликатно объяснить доверителю, что его позиция несёт большую потенциальную опасность

в первую очередь для него и его бизнеса, а также предлагаю иную модель поведения, которая позволила бы без нравственных допусков разрешить проблему и помочь доверителю.

**– Профессия адвоката сопряжена с определёнными эмоциональными переживаниями, не всегда позитивными. Что вам помогает «сбрасывать» негатив, какие рецепты по самосохранению и самовосстановлению вы используете?**

– Многие знают, что я – увлечённый поклонник театра, оперного искусства, а также симфонической музыки. Полагаю, театр – это именно та сфера творчества, которая помогает и художнику, и зрителю быть соавторами, не указывает зрителю, как именно ему следует понимать те или иные проблемы, затронутые автором, а даёт импульс, толчок для самостоятельного мыслительного процесса, осмыслиения различных проблем и поиска пути их решения.

Опера – максимально эмоциональный вид искусства, позволяющий зрителю пережить сложную гамму переживаний и эмоций, провести зрителя по архетипам и паттернам морали.

Вот эти сферы культуры – мои отдушины, позволяющие снимать негатив. А ещё очень люблю читать.

Подготовила  
Екатерина Золотарёва





**Irina Zuy:**

**“Preventive appeal to a lawyer will minimize conflict situations”**

Irina Zuy holds the title of “Honorary Advocate of the Moscow Regional Bar Association” and is ranked among the top 100 lawyers in Russia by The Best Lawyers Russia. In 2023 she was nominated for “Legal Services in Bankruptcy” for the “People of the Year” award of the Russian Business Guide. She is known for the fact that in her years of legal practice she has not lost a single dispute in bankruptcy leasing. In general, bankruptcy law is the main subject of her professional interest. However, the activities of a sought-after lawyer are not limited to a rigid framework. We talk to Irina about the most urgent requests for legal assistance and what a successful lawyer should be like.

—————  
— Irina, what are the most frequent requests of your clients?

— The current economic realities are such that companies and entrepreneurs are not willing to risk the financial stability of their business due to ignorance of the law. The prosperity of a business largely depends on the ability to thoroughly comply with the law, understand the correct interaction with contractors and regulators. All this leads to the fact that now more than ever it is important to ensure the legal component of the business, to “embed” it in a system of relations with contractors, authorized bodies of the state, to explain

the business methods of preventive protection from legal disputes.

This, of course, leads to the importance and popularity of legal support of business activities and legal due diligence of various potentially conflict situations.

*- The scope of your professional activity is very wide: economic, family, real estate disputes and many others. However, are there certain areas of law that you are most interested in?*

- My scientific interest is in the field of bankruptcy law – perhaps no other branch of law develops so dynamically, does not produce such an abundance of complex court positions, such an extensive jurisprudence. It is important to understand that bankruptcy law and separate disputes on disputable transactions in bankruptcy proceedings, if used competently, perfectly help to protect the economic interests of businesses and citizens.

*- Recently in your blog on Yandex. Dzen you published information about participation in the so-called “medical” case. Today this type of case is quite relevant, there are a lot of complaints from patients about the poor quality of medical care.*

- Yes, indeed, the so-called “medical case” occupies a significant place in the practice of any good lawyer, the key to this is the widespread distribution of paid medical services, their increased availability, as well as the desire of citizens to protect their rights to receive quality medical care.

Part of such claims or lawsuits arise from the development of hardware techniques, equipping medical institutions with sophisticated modern equipment, the use of which periodically leads to errors of specialists, let's say, the influence of the human factor in the use of technology.

I can also note the cases of consumer extremism of some patients, whose demands are sometimes reduced to the desire to fully reimburse the cost of the services provided by actually blackmailing the clinic.

In addition, in my practice there are often cases related to the use of high-tech prostheses – extremely expensive equipment with a cost comparable to a new foreign car, highly individualized for a particular patient. With the increased demand in the wake of the COVID pandemic, such prostheses are often manufactured with defects that make them difficult to use. I have had to defend the rights of patients in such disputes and have always been able to resolve the conflict at the pre-litigation stage.

*- What is your general assessment of the level of legal literacy of the population? And what can and should be done to improve it?*

- Unfortunately, the level of legal literacy is very low, not only among ordinary citizens, but also among entrepreneurs. People are

used to trusting in everyday situations, which usually ends badly. Trust in itself is great, but in parallel it is good to apply preventive legal mechanisms of protection, to build their relationships with partners both in life and in business with the safest and most profitable for themselves position.

Often people perceive the appeal to a professional lawyer as a way to solve the problem that has already arisen, while it is much more correct and cheaper to go to a legal expert with the preventive purpose of avoiding problems.

In the future, I would support the introduction of the basics of law as a secondary school subject: believe me, this simple measure would prevent an enormous number of legal conflicts.

*- Going back to the medical topic, it is considered the norm to go to the doctor, to undergo medical examinations for preventive purposes. What would it take to get people to treat a lawyer the same way, and not just as a last resort, but as a preventative measure?*

- That is a great way to ask the question, thank you! I believe that we need a state program to improve the legal literacy of the population, the availability of qualified legal assistance, widespread promotion of the legal profession, as well as the value of the preventive approach to a lawyer in all difficult situations of life.

As far as the economy is concerned, I think it is right to involve legal experts as much as possible in all stages of economic activity.



*- In your opinion, what qualities should a lawyer have, apart from professional competence, of course?*

- I am convinced that a lawyer must have a brilliant humanitarian education of a fundamental nature, be partly a psychologist, philologist, philosopher, linguist, have encyclopedic knowledge, horizons, knowledge of cultural studies, history, art history. If the

lawyer does not have brilliant communication skills, it is banal does not want to help his client – it is unlikely that he will succeed in this profession. It is a confusing situation if a legal expert does not speak Russian at the level of an excellent journalist, is not able to put his idea in writing easily and simply.

*- Do you have situations where you find the moral position of the client unacceptable? What do you do in such cases?*

- According to the Code of Professional Ethics for Lawyers, a lawyer's professional independence and the client's trust in the lawyer's decency, honesty and integrity are prerequisites for the lawyer's credibility. A lawyer must avoid actions (inactions) designed to undermine confidence in him or her or in the Bar. The Code of Professional Ethics for Lawyers also states that a lawyer shall not act contrary to the legitimate interests of a client or provide legal assistance to a client guided by his or her own interests, immoral interests or under the influence of external pressure.

The norm of the Code of Professional Ethics for Lawyers, which states that in the profession of a lawyer, the law and morality are above the will of the client. And that no wishes, requests or demands of the client, which are aimed at non-compliance with the law or violation of the rules provided by the Code, can be fulfilled by the lawyer, have a peremptory character.

Therefore, if the position of the client is contrary to morality, ethics or the law, the lawyer cannot support it.

In such cases I try to delicately explain to the client that his position carries a great potential danger, first of all, for him and his business, and I also suggest the other model of behavior that would allow to solve the problem and help the client without any moral tolerance.

*- The profession of a lawyer involves certain emotional experiences, not always positive. What helps you “drop” the negativity, what recipes for self-preservation and self-recovery do you use?*

- Many people know that I am a great fan of theater, opera and symphonic music. I believe that theater is exactly the field of creativity that helps both the artist and the audience to be co-creators, not telling the audience how they should understand certain problems that the author has touched upon, but giving them the impulse, the push, to think independently, to understand different problems and find a way to solve them.

Opera is the most emotional form of art, allowing the viewer to experience a complex range of experiences and emotions, leading the viewer through archetypes and patterns of morality.

These areas of culture are my outlets that allow me to remove negativity. I also like to read.

# AVON: наш бизнес двигают женщины.

## КАЖДАЯ ПОКУПКА – ВКЛАД В ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

**A**von – косметическая компания, принадлежащая бразильской группе компаний Natura & Co. Avon создаёт красоту и объединяет женщин уже 137 лет. Компания активно выступает за финансовую независимость женщин, поддерживает их начинания и стремление вести бизнес по своим правилам, заботясь об экологии и здоровье. О женском бизнесе, микропредпринимательстве и силе инноваций мы побеседовали с директором по продажам Avon Россия Анной Марачевой.

*– Анна, ваш опыт работы в компании – 22 года. Как произошла ваша встреча с компанией? Каким был путь от менеджера до директора?*

– Я познакомилась с компанией так же, как многие наши клиенты: подруга подарила губную помаду этого бренда, а до этого я никогда не слышала про Avon. Через некоторое время поступило предложение о работе в Avon. Мне понравился продукт, я увидела перспективы работы в международной компании и согласилась. Путь начался с отдела обучения, где я разрабатывала программы для представителей Avon, чтобы научить искусству работы с клиентом: рассказывать о косметике, подбирать то, что нужно клиенту, и продвигать продукцию. Со временем стала руководителем отдела. После этого мне предложили возглавить регион и взять на себя управление продажами, на мне была одна треть всех продаж в России. Опыт был успешным, моя команда лидировала по всем бизнес-показателям.

После этого я занималась поддержкой продаж – всё то, что помогает нашей команде делать бизнес. Отвечала за создание программ поощрения, организацию мероприятий для представителей и реализовывала международные проекты компании. Имея такой многогранный опыт, я перешла на позицию директора отдела продаж.

*– В чём сила женского подхода к бизнесу? Женщина-лидер – какая она? Не противоречат ли понятия «лидерство» и «женственность»?*

– Женщина-лидер объединяет в себе эмпатичность, умение прислушиваться к людям и чувствовать их, с сильным стержнем и желанием к развитию. Именно в этом объединении вижу секрет женского лидерства. Наш бизнес строится на доверительных взаимоотношениях, умении выстраивать контакт с людьми, услышать, понять другого человека и предложить то, что нужно. У женщины есть всё это, она может поддержать, просто пообщаться, как с подружкой, или показать возможности развития. Поэтому наш бизнес двигают женщины.

*– Avon в России исполняется 30 лет. Каковы главные достижения компании в нашей стране за эти годы?*

– Самое главное, что мы создали за эти 30 лет, – это наше сообщество: представители, бизнес-партнёры и территориальные менеджеры Avon. Мы не просто реализовываем продукцию – мы предоставляем возможность женщине зарабатывать. Наша модель построена таким образом, что каждая покупка – это вклад в женское предпринимательство, ведь, покупая у наших представителей, вы поддерживаете их желание зарабатывать и заниматься своим делом. И многие в России поддерживают наших представителей, ведь нашу продукцию покупают пять миллионов российских семей. Мне приятно, что наша продукция востребована и популярна: мы являемся лидерами в продаже парфюмерии. Многие думают, что хороший парфюм – это дорого, но мы развеиваем этот миф. Сотрудничаем с крупными парфюмерными домами, которые делают парфюм для премиальных брендов и селективные ароматы. Закупаем сырьё для производства парфюма большими партиями, потому что много производим. Благодаря этому снижаем себестоимость продукции и предлагаем клиентам широкую линейку качественных ароматов по доступной цене.





**– Узнаваемость бренда Avon – 98-99%. Как вы считаете, в чём главный секрет успеха?**

– Да, наш бренд узнаваемый, и это приятно. Мы предлагаем качественный продукт по привлекательным ценам, который уже попробовали и оценили миллионы женщин России. Если продукт нравится, то его рекомендуют, о нём рассказывают и делятся своим опытом. Старое доброе сарафанное радио создаёт нам узнаваемость и сегодня.

В дополнение мы проводим много активностей для продвижения бренда: мероприятия в торговых центрах, театрах и университетах в разных городах России, на которых представляем новинки бренда и наши лучшие продукты. Помимо этого, по всей России наши бизнес-партнёры открывают центры Avon, куда может зайти любой, чтобы познакомиться и протестировать продукцию.

**– Avon сделал большой вклад в развитие микропредпринимательства в России. Представители компании – «обычные» женщины, но, наверное, чтобы преуспеть в этом бизнесе, важно иметь какие-то особые качества? В чём залог успеха при ставке на «рядовых» женщин?**

– В основе всего лежит любовь женщин к своему делу – желание помочь другим женщинам почувствовать себя красивыми и уверенными. Ведь косметика помогает подчеркнуть внешнюю красоту женщины и тем самым раскрыть внутреннюю. Помимо желания, важно знать продукты бренда и уметь общаться, находить общий язык, выстраивать доверительные отношения с клиентками. Для этого есть разные возможности: представитель может поделиться каталогом на встрече с друзьями, знакомыми и коллегами или онлайн, используя социальные сети и приложение компании.

К нам могут присоединиться женщины всех возрастов, уровней образования и достатка без специального обучения. Мы готовы предоставить обучение и помочь построить бизнес. Как раз « рядовые » женщины – это основа нашего бизнеса.

**– Компания активно занимается благотворительностью. Расскажите, почему это так важно для вас?**

– Я горжусь тем, что мы активно занимаемся социальной деятельностью. За последние пять лет мы пожертвовали больше 129 миллионов рублей на благотворительность в России, развивая миссии против рака груди и домашнего насилия. В рамках миссии против рака груди наша задача – чтобы каждая женщина знала о рисках и признаках рака груди, так как это самое распространённое онкологическое заболевание среди женщин. Мы организовываем бесплатные обследования у маммолога и помогаем тем, кто столкнулся с этим заболеванием. Таким образом, мы заботимся не только о финансовом благополучии женщины, но и о её здоровье.

Помимо этого, бережно относимся к природе и снижаем своё негативное влияние на окружающую среду. В прошлом году на нашем заводе отправили на переработку 98% отходов от производства и сократили углеродный след на 5%.

**– Назовите женщин из любых сфер жизни, на которых вы хотели бы быть похожи – и почему?**

– Я хочу быть похожей на себя. Можно примерять разные образы и роли, но истинная ты – это та, какая ты есть в своих лучших проявлениях. При этом я восхищаюсь женщинами, которые создали себя и свой успех сами. Меня вдохновляют в женщинах целеустремлённость, ум, жизнелюбие и умение преодолевать сложности на своём пути. Одной из таких женщин я выделию знаковую фигуру в мире красоты – модельера Надежду Ламанову. Она стояла у истоков российской моды XX века. Помимо тех качеств, которые я привела выше, она восхищает меня своей гибкостью, устойчивостью и умением подстроиться под внешний мир, оставаясь верной себе. И большим вдохновением с детства для меня всегда была моя бабушка. У меня перед глазами всегда остаётся её образ очень красивой,

сильной и высокоинтеллектуальной женщины. Пережив эвакуацию и потерю мужа во время Великой Отечественной войны, она всегда находила энергию и жизненные силы двигаться дальше, обеспечивать семью и радоваться каждому мгновению жизни, несмотря ни на какие трудности. Именно бабушка научила меня дарить любовь, никогда не унывать, делать всё от чистого сердца и видеть позитивные стороны в любой ситуации.

**– Как отразилась турбулентность в экономике и политике последних лет на деятельности компании? Как справляется с возникающими проблемами, каковы они в вашем случае?**

– Конечно, когда среда меняется, надо под неё подстраиваться. Пандемия COVID-19 побудила нас внедрить цифровые инструменты в работу быстрее, чем планировали. В прошлом году, как и многие другие компании, столкнулись с необходимостью пересматривать наши подходы к логистике. И скажу, что наша команда с этим успешно справилась. Ещё мы приняли решение максимально локализовать наш портфель. Ранее производили на заводе в Московской области только часть продукции, а в прошлом году запустили производство тех продуктов, которые ранее не производили в России.

**– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?**

– Мы продолжаем наши планы по локализации портфеля продукции и развитию канала прямых продаж на российском рынке. Наша главная цель – устойчивый и стабильный бизнес в России, потому что на нас рассчитывают сотни тысяч женщин. Это женщины, которые пользуются нашей доступной и качественной продукцией, и те, кто с нами зарабатывает.

Подготовила Светлана Кныш



# AVON: Women Run Our Business.

**EVERY PURCHASE  
IS A CONTRIBUTION  
TO WOMEN'S  
ENTREPRENEURSHIP**



**A**von is a cosmetics company owned by the Brazilian company Natura&Co. Avon has been creating beauty and bringing women together for 137 years. The company actively promotes women's financial independence, supports their endeavors, and strives to do business by its own rules, with respect for the environment and health. We spoke with Anna Maracheva, Sales Director of Avon Russia, about women's business, micro-entrepreneurship and the power of innovation.

*– Anna, you have 22 years of experience with the company. How did you get to know the company? How did you go from manager to director?*

– I discovered the company like many of our customers: a friend gave me a lipstick from the brand, but I had never heard of Avon before. After a while, I got an offer to work for Avon. I liked the product, I saw the opportunity to work for an international company, and I took it. I started my career in the training department, developing programs for Avon representatives to teach them the art of working with customers: educating them about cosmetics, helping them choose what they need, and promoting their products. Eventually, I became the director of the department. After that I was offered to head the region and take over the sales management, and I was responsible for 1/3 of all sales in Russia. The experience was successful, my team was leading in all business indicators.

After that, I became involved in sales support – everything that helps our team do business. I was responsible for creating incentive programs, organizing events for representatives, and implementing the company's international projects. With this diverse experience, I moved into the position of Sales Director.

*– What is the power of a woman's approach to business? A female leader: what is she like? Aren't the concepts of "leadership" and "femininity" contradictory?*

– A woman leader combines empathy, the ability to listen and feel people, with a strong core and a desire to grow. It is in this combination that I see the secret of female leadership. Our business is built on trusting relationships, the ability to build rapport with people, to hear and understand the other person and offer what is needed. A woman has it all, she can be supportive, she can just talk to her friend or show her development opportunities. That's why our business is run by women.

*– Avon in Russia is 30 years old. What are the main achievements of the company in our country during these years?*

– The most important thing we have created in these 30 years is our community: Avon Representatives, Business Partners and Territory Managers. We don't just sell products – we give women the opportunity to make money. Our model is designed so that every purchase is a contribution to women's



entrepreneurship, because when you buy from our Representatives, you are supporting their desire to earn and run their own businesses. And many people in Russia support our representatives, because our products are bought by 5 million Russian families. I am glad that our products are in demand and popular – we are the leaders in perfume sales. Many people think that good perfume is expensive, but we dispel this myth. We cooperate with large perfume houses that produce perfumes for premium brands and selective fragrances. We buy raw materials for perfume production in large quantities because we produce a lot. This allows us to reduce production costs and offer our customers a wide range of high quality fragrances at an affordable price.

*– Avon brand awareness is 98-99%. What do you think is the biggest secret to your success?*

– Yes, our brand is recognizable, and that's nice. We offer a quality product at attractive prices, which millions of women in Russia have



already tried and appreciated. If they like the product, they recommend it, tell people about it and share their experiences. The word-of-mouth is still creating recognition for us today.

In addition, we carry out many activities to promote the brand – events in shopping malls, theaters and universities in various Russian cities, where we present our new and best products. In addition, our business partners are opening Avon Centers all over Russia, where anyone can come and learn about and test the products.

*- Avon has made a great contribution to the development of micro-entrepreneurship in Russia. The company's representatives are "ordinary" women, but perhaps it is important to have some special qualities to be successful in this business? What is the key to success when you rely on "ordinary women"?*

– It all comes down to the women's love of their business-the desire to help other women feel beautiful and confident. After all, cosmetics help accentuate a woman's outer beauty and reveal her inner beauty. In addition to the desire, it is important to know the brand's products and to be able to communicate, to find a common language, to build trusting relationships with customers. There are several ways to do this: a representative can share the catalog with friends, acquaintances and colleagues at a meeting, or online, using social networks and the company's app.

Women of all ages, education and income levels can join us without special training. We are willing to provide training and help build a business. The backbone of our business is ordinary women.

*- The company is actively involved in charitable activities. Can you tell us why this is important to you?*

– I am proud that we are actively involved in social activities. Over the past five years, we have donated over 129 million rubles to charity in Russia, developing missions against breast cancer and domestic violence. As part of our mission against breast cancer, our goal is to make every woman aware of the risks and signs of breast cancer, as it is the most common cancer among women. We organize free check-ups with a mammologist and help



those who are faced with this disease. In this way, we take care not only of the woman's financial well-being, but also of her health.

We also take care of nature and reduce our negative impact on the environment. Last year, our facility recycled 98% of our production waste and reduced our carbon footprint by 5%.

*- Name three women from any walk of life you would like to be like and why?*

– I want to be like me. You can try on different images and roles, but the real you is who you are at your best. At the same time, I admire women who have created themselves and their success. I am inspired by women's determination, intelligence, vitality and ability to overcome difficulties along the way. As one of these women I would like to mention an icon of the world of beauty, fashion designer Nadezhda Lamanova. She was one of the founders of 20th century Russian fashion. In addition to the qualities mentioned above, I admire her for her flexibility, resilience, and ability to adapt to the outside world while remaining true to herself. And a great inspiration for me since childhood has always been my grandmother. I have always had the image of her as a very beautiful, strong and highly intellectual woman. Having experienced the evacuation and the loss of her husband during the Great Patriotic War, she always found the energy and vitality to move forward, to provide for her family, and to enjoy every moment of life, despite all the

difficulties. My grandmother was the one who taught me to give love, never to be depressed, to do everything with a pure heart, and to see the positive side of every situation.

*- How has the economic and political turmoil of the past few years affected your business? How do you deal with the problems that arise, and what are they in your case?*

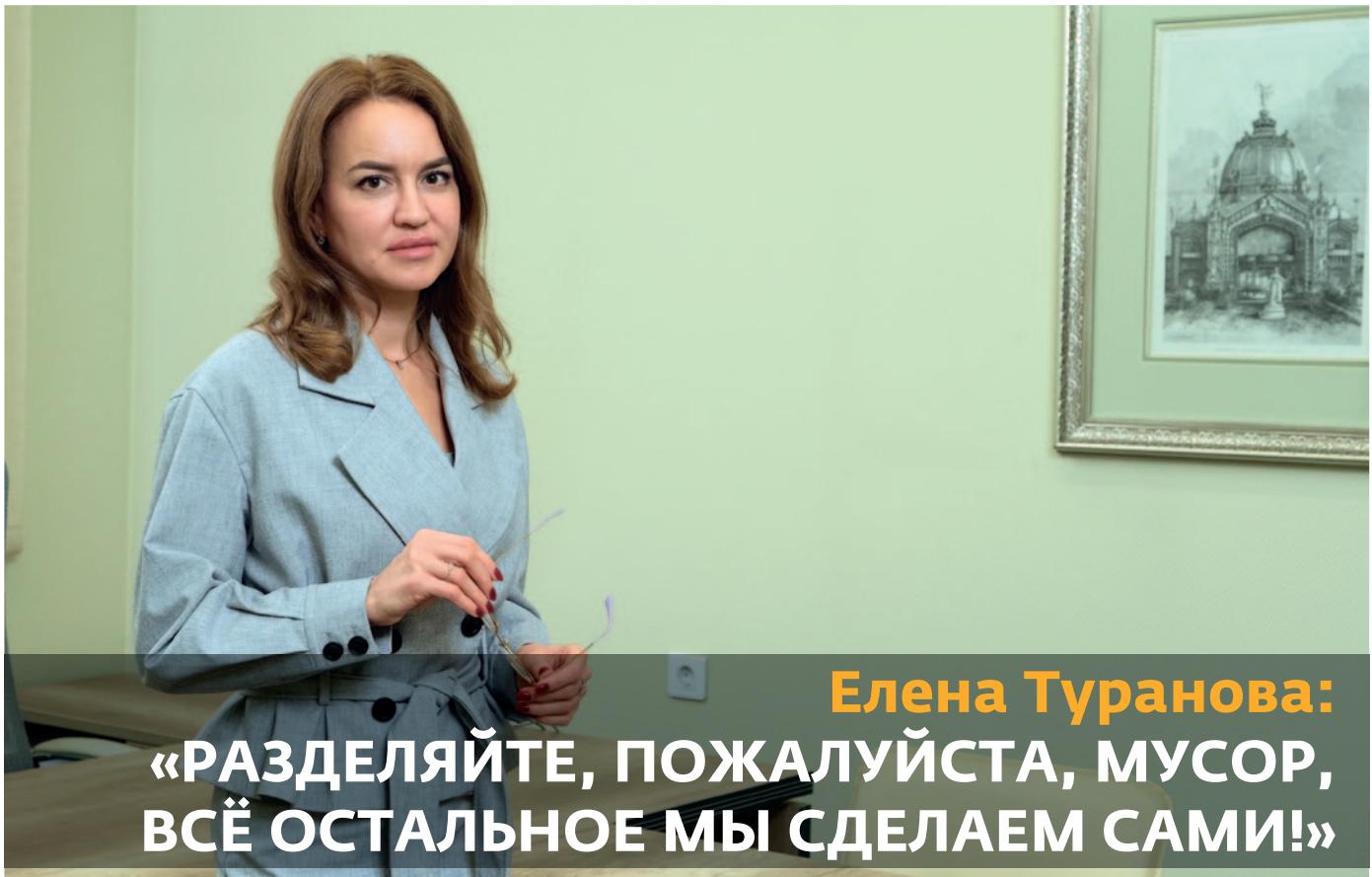
– When the environment changes, you have to adapt. The COVID-19 pandemic prompted us to introduce digital tools into our operations faster than we had planned. Last year, like many companies, we had to rethink our approach to logistics. And I would say our team has done that successfully. We also decided to localize our portfolio as much as possible. Previously, we produced only a part of our products in a plant in the Moscow region, but last year we started production of categories that we had not previously produced in Russia.

*- What are your nearest and most promising plans?*

– We are continuing our plans to localize our product portfolio and develop our direct sales channel in the Russian market. Our main goal is to have a sustainable and stable business in Russia, because hundreds of thousands of women rely on us. They are the women who use our affordable and high-quality products and those who earn money with us.

*Prepared by Svetlana Knysh*





## Елена Туранова: «РАЗДЕЛЯЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МУСОР, ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ МЫ СДЕЛАЕМ САМИ!»

**С**ортировка мусора – серьёзный и наболевший вопрос для каждого регионального оператора. «ЭкоТек» не исключение. Более того, компания стала первопроходцем в апробации закона от 2016 года о создании этих самых регоператоров. Работа «ЭкоТек» в новом статусе началась 1 июля 2018 года. Принимать серьёзные решения, продвигать новые идеи и предлагать реализацию новых проектов – всё это предстояло делать молодому и амбициозному руководителю. А ждать милости от реформы по обращению с отходами, мягко говоря, не приходилось...

**– Елена Александровна, расскажите, пожалуйста, о вашей компании. С какими проблемами вы сталкивались в начале работы, как их решали?**

– В 2017 году было проведено разделение территорий Кемеровской области на зоны «Юг» и «Север». Собственно, на юге мы и приступили к своей деятельности. Естественно, была проведена большая подготовительная работа: разработка территориальной схемы обращения с отходами, проведение замеров объёма отходов. К началу запуска вывоза уже была наработана солидная база, на местном уровне многое было сделано. Был действующий полигон и мусоросортировочный завод «ЭкоЛэнд», полностью соответствующий нормативам и правилам, организованы перевозчики по территориям.

1 июля стартовал вывоз мусора со всех подведомственных территорий уже в новом статусе – регионального оператора юга Кузбасса. Трудностей было колоссальное количество, а посоветоваться по этим вопросам было не с кем: в стране мы были первыми. Как организовать приём населения, какую программу взять для того, чтобы обработать все обращения, поступающие от жителей, провести конкурсы и,

собственно, учесть всё по закону, который на тот момент нуждался в качественной доработке? Была проведена большая работа с жителями, было очень сложно объяснить, почему раньше люди не платили за эту услугу, а теперь это входит в квитанцию об оплате услуг ЖКХ; в частности, этот вопрос интересовал больше жителей частного сектора. Очень долгое время все контрагенты прикрывались незнанием закона и того, что необходимо заключить договор на вывоз мусора. В этом направлении велась, да и до сих пор ведётся колossalная работа в рамках информационной политики для того, чтобы население было максимально в курсе всех изменений: пресс-туры, публикации и сюжеты в СМИ, распространение листовок и проведение открытых встреч с населением, управляющими организациями, старшими домов. Следующая проблема, с которой мы столкнулись, – нехватка контейнеров. А надо отметить, что контейнеры должны устанавливать или управляющие компании, или органы местного самоуправления, если речь о частном секторе. Но жители-то требовали этого от нас! «Мы платим – устанавливайте». Но в тариф это не вошло... Что делать? Разъяснять людям,

работать с администрациями. Что и делали. Сейчас, спустя почти пять лет работы, у потребителей уже более-менее сформирована картина, где чья ответственность в сфере обращения с отходами.

**– У вашей профессии отнюдь не женское лицо, однако вы, как руководитель компании «ЭкоТек», несёте большую ответственность не только за отладку внутренней работы регоператора, но и за внесённые предложения для доработки закона. Расскажите, пожалуйста, как-то пытаешься улучшить законодательную базу?**

– Это отдельный большой процессный блок. Была создана Ассоциация региональных операторов «Чистая страна» – организация, которая очень помогла ныне существующим компаниям. Все предложения мы направляем им, а дальше эта информация идёт непосредственно к представителям Государственной Думы. Ассоциация также оказывает помощь в подготовке и реализации инвестиционных проектов и концессионных соглашений – это то, что касается официальных обращений и ответов. Ещё за время, что работаем мы, регоператоры стра-

ны организовали свои сообщества, и там мы решаем вопросы на уровне взаимопомощи и делимся опытом. Не только победами, конечно, ошибками тоже, чтобы коллеги выстраивали свою работу уже с нашими подсказками и особенностями своей территории.

**– Расскажите о своей команде: какая она?**

– Сейчас в команде 170 человек, которые обслуживают весь юг Кузбасса, – непосредственно сотрудники компании «ЭкоТек»; плюс у нас есть подрядчики: перевозчики отходов и завод «ЭкоЛэнд».

Я всегда поддерживаю и мотивирую своих сотрудников: «Давайте смотреть на любую проблему – «Мой стакан да наполовину полон!» Считаю, что наша ежедневная и кропотливая работа важна для каждого жителя региона. Один в поле не воин, и я, как руководитель, понимаю важность хорошей команды и при каждом удобном случае говорю о значимости каждого сотрудника. Конечно, у нас есть и хороший соцпакет: повышение квалификации, корпоративные мероприятия, перед Новым годом проводим замечательный конкурс «Новогодняя избушка». Все украшают свои кабинеты, и я потом вместе с коллегами, членами комиссии, обезжаю все офисы: выбираем лучших. Работа – работой, но будни, считаю, надо делать ярче. Как я уже сказала, я оптимист по жизни и в работе, даже когда бывают сложные времена, а они, поверьте, бывают. При этом я всегда говорю, что мы одна команда и обязательно с этим справимся. Для «ЭкоТек» очень важна атмосфера внутри нашей команды, и мы стараемся её сохранять: без сотрудников не будет компании.

**– Ещё один сложный этап: внедрение системы раздельного сбора отходов – новый уровень взаимодействия с клиентами и новые проблемы?**

– Понимаете, чтобы делать хорошо, нужно любить свою работу, и я её люблю, новые задачи тоже люблю. На момент подготовки проекта раздельного сбора отходов «Дольки» у нас было 100 контейнеров на 500 тыс. чел. населения – это очень мало, но понимали, что тренды в стране и мире идут в сторону раздельного сбора отходов. Необходимо было трансформировать проект, масштабировать его. При этом законодательной базы нет. Да и опыта мало в стране. А что делать? Глаза боятся, руки делают. Проект раздельного сбора отходов «Дольки» полноценно запустили в августе 2021 года: тогда нам удалось выставить порядка 700 контейнеров в трёх районах Новокузнецка. Концепт проекта подразумевал уникальную айдентику, специализированный брендированный мусоровоз и маркетинговую поддержку. Размещали информацию не только в СМИ, шли, как говорится, в народ, организовали экопраздники, участвовали во



всех городских событиях, продвигая проект. Только из утюгов о «Дольках», наверное, не говорили! К сожалению, этого оказалось недостаточно. Народ никто к этому не готовил. Мы стремились к показателю в 80% разделяющего отходы населения, но, к сожалению, по-настоящему занимались этим только 20%. После полученных неутешительных результатов первого года действия проекта пошли в школы и детские сады, там рассказывали воспитанникам и учащимся о важности проекта, как его результат – улучшение экологического состояния нашего края. Организовали уникальные экоакции, промоакции. Коллaborировались с бизнесом: например, «Леруа Мерлен» стали спонсорами нашего марафона «Разделяй с нами». Сейчас показатель среди сознательного населения – более 30%: рост очевиден, однако мы понимаем, что должно пройти время, чтобы «Дольки» перестали быть проектом, а стали образом жизни каждого россиянина. В Европе за неправильно отсортированный мусор люди платят штраф около 1 тыс. евро. Когда я это читаю и при этом вижу комментарии наших граждан: «Я плачу, вот и сортируйте», мне хочется, чтобы и у нас был такой закон, позволяющий наказывать мыслящего подобным образом гражданина.

**– У вас на сайте сказано, что если услуга оказана правильно, то её не видно. Так ли это на самом деле?**

– Я уверена, что люди больше ценят, когда работа сделана хорошо: чистая детская площадка и мусор, который умещается в контейнере, а не разбросан по прилегающей территории – это показатель качественно оказанной услуги. Да, может быть, люди не всегда это замечают. Но попробуйте выйти в грязный двор, где заваленные мусорные баки... Сразу вспомните про регионального оператора! А представьте: мусоровоз только один день не выехал на работу?! Это же коллапс. Обязательно нужно ценить работу и водителя мусоровоза, и оператора, который с ним работает.

**– К сожалению, есть ещё одна категория людей, которая неуважительно относится к экологии, создавая несанкционированные свалки не только на придомовых территориях, но и в зелёных зонах края. Удаётся ли бороться с такими, как это отражается на работе регоператора?**

– Всё-таки, если взять прогресс с 2018 года, в том году на нашей территории было обнаружено порядка 200 свалок, впоследствии ликвидированных. Ну а если берём 2023 год, то было обнаружено всего три свалки. И теперь с учётом того, что были ужесточены штрафные санкции, а также и того, что ответственность за оплату за мусор и несанкционированную свалку стал нести собственник частной территории, значительно сократилось количество провокационных действий. Есть ещё и важная пометка в законодательстве, что обнаруженный мусор должен переехать именно на полигон, а не на соседнюю территорию другого землевладельца.

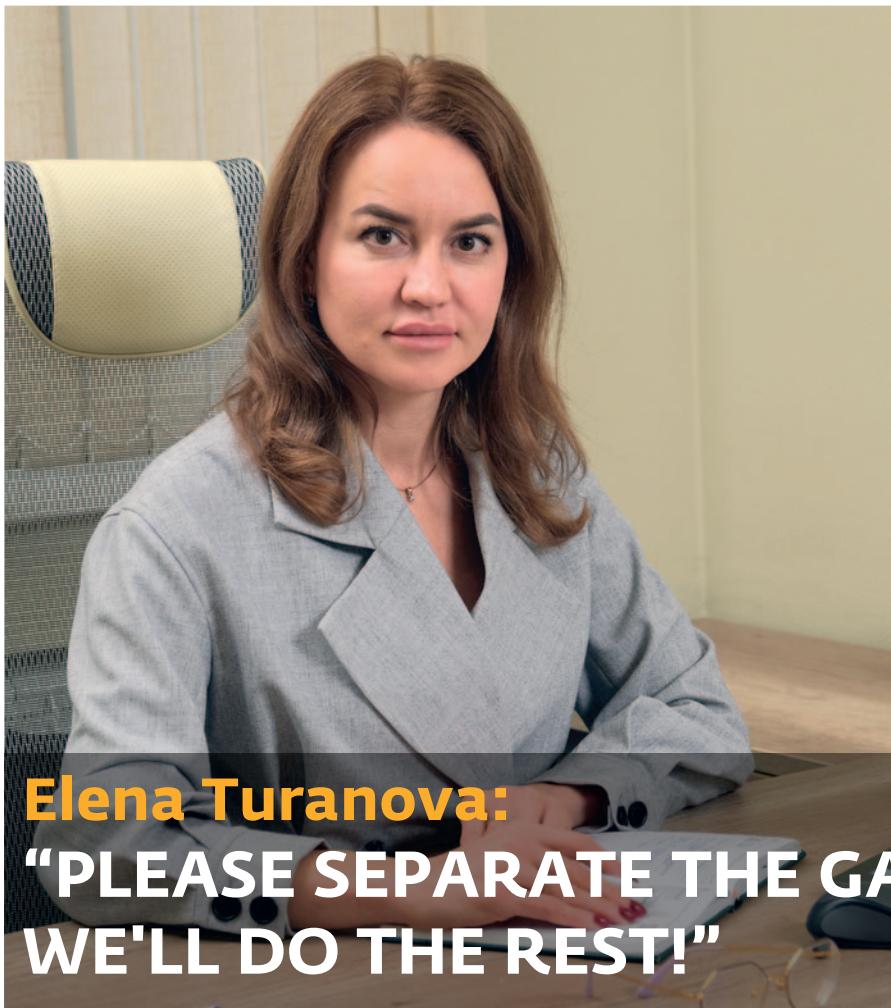
**– Насущный вопрос – строительный мусор. Как часто жители нарушают правила складирования и как это меняет работе регоператора?**

– Конечно, если у вас текущий ремонт, то есть обои, пакеты и прочий мелкий мусор, это одно; старый линолеум вы скрутите и поставьте на мусорной площадке – его тоже заберут, как крупногабаритный. Однако если вы делаете перепланировку, то здесь действительно необходимо заказать отдельный контейнер. Почему? Строительные отходы не относятся к категории, которую вывозит регоператор. Поэтому что строительные отходы часто опасные: смеси, краски, гвозди, элементы конструкций, старая сантехника – всё это источник опасности. На площадках всё это может травмировать, стать источником опасного загрязнения. Кроме того, норматив регоператора не рассчитан на такой тип отходов; складируя их на площадке, вы переполняете ёмкости. Происходит захламление территории.

**– Вы вместе с командой провели серьёзную работу в своём регионе. Есть ли у вас пожелания коллегам, может быть, жителям?**

– Подводя итоги, конечно, я бы хотела поблагодарить моих коллег, мою команду за непростой труд. Мне бы очень хотелось пожелать сотрудникам нашей компании, чтобы работа была без критических всплесков. Если говорить о наших жителях, то я бы очень хотела попросить их уважительнее относиться к труду людей, которые делают этот мир чище изо дня в день, независимо от погодных условий, будь то ливень, холод или жара +40. Очень хочется добавить гражданам осознанности в правилах обращения с отходами: разделяйте, пожалуйста, мусор, всё остальное мы сделаем сами!

Подготовила Варвара Можаева



**G**arbage sorting is a serious and painful issue for every managing regional operator. EcoTech is no exception. Moreover, the company was a pioneer in approbation of the law of 2016 on the creation of these same regional operators. EcoTech's work in its new status began on July 1, 2018. Making serious decisions, promoting new ideas and proposing the implementation of new projects – all this had to be done by a young and ambitious manager. And waiting for grace from the waste management reform, to put it mildly, we did not have to...

– Elena Alexandrovna, please tell us about your company. What problems did you face at the beginning of work, and how did you solve them?

– In 2017, the territories of the Kemerovo region were divided into zones South and North. Actually, in the south we started our activities. Naturally, a lot of preparatory work was carried out: the development of a territorial scheme for waste management, measurements of the volume of waste. By the start of the launch of the export, a solid base had already been accumulated, a lot had been done at the local level. There was an operating landfill and waste sorting plant EcoLand, which fully complied with the standards and rules, carriers were organized by territories.

On July 1st we started garbage collection from all subordinate territories with a new status – regional operator of the south of Kuzbass. There were a huge number of difficulties, and there was no one to consult on these issues: we were the first in the country. How to organize the reception of the population, what program should be used for processing of all the appeals from the residents, how to hold tenders, and, in fact, how to take everything into consideration the law, which at that time needed qualitative improvement? There was a lot of work with residents, it was

very difficult to explain: why before people did not pay for this service, and now it is included in the receipt for the payment of utility services, in particular, this question was of interest more to residents of the private sector. For a very long time, all the contractors hid behind ignorance of the law and the fact that it is necessary to enter into a contract for the removal of garbage. In this direction was, and still is, a tremendous amount of work in the information policy in order to keep the public informed of all the changes: press tours, publications and stories in the media, the distribution of leaflets and public meetings with the population, management organizations, building managers. The next problem we encountered was the lack of containers. And it should be noted that the containers should be set or management companies, or local government, if it is a private sector. But the residents demanded it from us! “We pay – install.” But this was not included in the tariff... What to do? Explain to people, work with administrations. What they did. Now, after almost 5 years of work, consumers have more or less formed a picture of whose responsibility is in the field of waste management.

– Your profession does not have a woman's face, but as the head of EcoTech, you bear

a great responsibility not only for debugging the internal work of the regional operator, but also for the proposals made to finalize the law. Please tell me, are you trying to improve the legal framework in any way?

– This is a separate large process unit. The Clean Country Association of Regional Operators was created, which has helped the currently existing companies a lot. We send all proposals to them, and then this information goes directly to the representatives of the State Duma. The Association also helps in the preparation and implementation of investment projects and concession agreements – this is what concerns official requests and answers. During the time we have been working the country's regooperators have organized their communities, and there we solve problems on the level of mutual help and share experience. Not only with victories, of course, but also with mistakes, so that our colleagues could build their work with our hints and peculiarities of their territory.

– Tell us about your team: what is it like?

– Now the team has 170 people who serve the entire south of Kuzbass – directly employees of the EcoTech company, plus we have contractors: waste carriers and the EcoLand plant.

I always support and motivate my employees: "Let's look at any problem "My glass is half full!" I believe that our daily and painstaking work is important for every resident of the region. One in the field is not a warrior, and I, as a leader, understand the importance of a good team, and at every opportunity I talk about the importance of each employee. Of course, we also have a good social package: professional development, corporate events, before the New Year we hold a wonderful contest "New Year's Hut". Everyone decorates their offices, and then I, together with colleagues, members of the commission, go around all the offices: we choose the best. Work is work, but I think everyday life should be made brighter. As I have already said, I am an optimist in life and in work, even when there are difficult times, and believe me, there are. At the same time, I always say that we are one team and we will definitely cope with this. For EcoTech, the atmosphere within our team is very important, and we try to preserve it – there will be no company without employees.

*– Another difficult stage: the introduction of separate waste collection – a new level of interaction with customers and new problems?*

– You see, in order to do well, you need to love your job, and I love it, I also love new tasks. At the time of preparation of the project of separate waste collection "Dolki" we had 100 containers for 500 thousand people – it is very small, but we understood that the trends in the country and the world are moving in the direction of separate waste collection. It was necessary to transform the project, to scale it up. At the same time there is no legal framework. And there is little experience in the country. What should we do? Fear not, fear

not. The project of separate waste collection "Dolki" ("Slices" in Eng.) was fully launched in August 2021: then we managed to put up about 700 containers in 3 districts of Novokuznetsk. The concept of the project involved a unique identity, a specialized branded garbage truck and marketing support. We did not only put information in the media, we went, as they say, to the people, organized eco holidays, participated in all city events, promoting the project. They probably did not talk about "Dolki" from the newsstands alone! Unfortunately, that was not enough. No one prepared the people for this. We were aiming for a figure of 80% of the population sharing the waste, but unfortunately, only 20% were really doing it. After the disappointing results of the first year of the project, we went to schools and kindergartens, where we told the pupils and students about the importance of the project, and as a result – to improve the environmental condition of our region. We organized unique eco-activities, promotional events. We collaborated with businesses: for example, Leroy Merlin sponsored our "Share with Us" marathon. Now the figure among the conscious population is over 30% – the growth is evident, but we understand that it will take time for "Dolki" to stop being a project, and to become a way of life for every Russian. In Europe people pay a fine of about 1 thousand euros for improperly sorted garbage. When I read that and see our citizens' comments, "I pay, you sort it" – I wish we had such a law to punish citizens who think like that.

*– Your site says that if a service is provided correctly, it is not visible, is this really true?*

– I'm sure people appreciate it more when the work is done well: a clean playground and trash that fits in a container and not scattered all over the surrounding area is an indicator of a quality

service. Yes, maybe people don't always notice it. But try to walk into a dirty yard, where the trash cans are piled up... You will immediately remember the regional operator! And imagine: the garbage truck only one day did not go to work?! That's collapse. You have to appreciate the work of both the garbage truck driver and the operator who works with him.

*– Unfortunately, there is another category of people who disrespect the environment by creating unauthorized landfills not only in their own neighborhoods, but also in the green areas of the region. Is it possible to fight against such, and how does this affect the work of the recuperator?*

– However, if we take the progress from 2018, in that year there were about 200 dumps on our territory, which were subsequently eliminated. And if we take 2023, only three landfills were discovered. And now with the fact that the penalties have been tightened, and the owner of the private property has begun to pay for trash and unauthorized dumping, this has greatly reduced the number of provocative actions. There is also an important notation in the legislation that detected trash must go exactly to the landfill, not to the neighboring territory of another landowner.

*– A pressing question is construction debris, how often do residents violate dumping rules, and how does this interfere with the work of the regoperator?*

– Of course, if you have current repairs, that is, wallpaper, bags and other small garbage, this is one thing, you will twist the old linoleum and put it on the garbage site – it will also be taken away as oversized. However, if you are doing redevelopment, then it is really necessary to order a separate container here. Why? Construction waste does not belong to the category that the regoperator takes out. Because construction waste is often dangerous – mixtures, paints, nails, structural elements, old plumbing – all this is a source of danger. On the sites, all this can injure, become a source of dangerous pollution. In addition, the standard of the regoperator is not designed for this type of waste, storing them on the site, you overflow the containers. There is cluttering of the territory.

*– You and your team have done serious work in your region. Do you have any wishes for colleagues, maybe residents?*

– Summing up, of course, I would like to thank my colleagues, my team for hard work. I would very much like to wish the employees of our company that the work be without critical bursts. If we talk about our residents, I would really like to ask them to respect the work of people who make this world cleaner every day, regardless of weather conditions, be it rain, cold or heat like +40. I really want to add awareness to the rules for citizens waste management: please separate the garbage, we will do the rest ourselves!



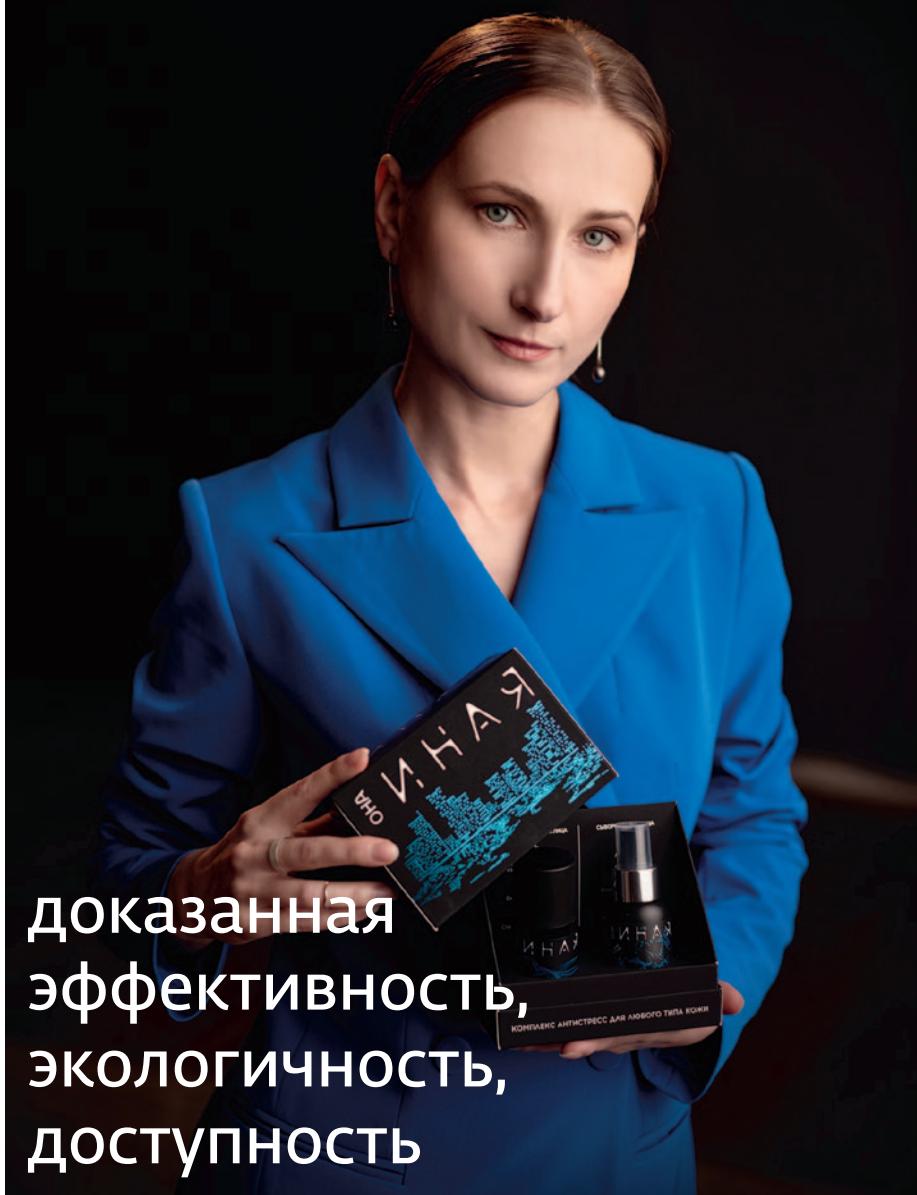
«Мастерская Олеси Мустаевой» – российский производитель натуральной косметики. Уникальная компания сегодня выпускает более 200 наименований продукции красоты: средства по уходу за кожей лица, тела, а также за волосами. Это различные шампуни, кремы для лица и тела, гели, скрабы, тоники, гидролаты, сыворотки, маски, мыло ручной работы и др. «Мастерская» является владельцем 25 торговых марок. Под различными брендами, в том числе СТМ, ежегодно выпускает более 100 тонн продукции. С 2021 года «Мастерская Олеси Мустаевой» – член Российской парфюмерно-косметической ассоциации. Руководитель косметической компании, чьё имя носит бренд, рассказала нашему журналу о своём видении темы «Женщина в бизнесе», особенностях «женского стиля руководства» и, конечно, о продукции и планах компании.

## «Мастерская Олеси МУСТАЕВОЙ»:

*– Олеся, основная тема этого выпуска – женский бизнес: в последние годы женщины всё чаще становятся руководителями компаний и берут на себя ответственность порой и за очень масштабные бизнес-процессы. Как вы пришли к руководящей позиции и насколько сложно быть грамотным руководителем?*

– Мы начинали строить бизнес 13 лет назад. Почему говорю «мы»? Потому что у меня всегда была очень мощная мужская поддержка, начиная с идеи. Мой супруг всегда был рядом, помогал в любых вопросах. Мы давно «выросли» в производство, наша продукция популярна в России и странах СНГ, начали выход за рубеж. Я по-прежнему занимаюсь разработкой и активноучаствую в производственном процессе, а супруг взял на себя всю экономическую составляющую деятельности компании.

Как руководителю, мне часто приходится быть гибкой, и, насколько это возможно, я стараюсь найти к каждому сотруднику индивидуальный подход. Заметила, что так у людей появляется больше мотивации и желания делать всё качественно и хорошо. К сожалению, последние турбулентные годы не дают никакой стабильности, и тем



**доказанная  
эффективность,  
экологичность,  
доступность**

более приходится искать разные подходы в общении и построении рабочих отношений.

Из универсальных правил: уважительное общение и правильное делегирование полномочий.

*– Как вы подбираете в свою команду людей, какие качества цените, есть ли определённые ценности у вашей компании? Сколько человек работает сейчас в компании? Есть ли свои лаборатории?*

– Мне важно умение работать в команде. Гибкость компании на рынке и быстрое реагирование на его изменчивость возможны при качественной командной работе.

Качества, которые я ищу и ценю в сотрудниках: инициативность, педантичность, энтузиазм, смелость. А ещё это «чуйка» – умение выстраивать диалоги в своей среде с разными партнёрами в нужное время нужным языком. Это стратеги и в словах, и в действиях.

Сейчас в нашей компании работает более пятидесяти человек. Наше производство располагается на площадях бывших лабораторий Казанского завода медицинской аппаратуры (~2,5 тыс. квадратных метров). Все эти помещения мы оборудовали для нужд компании согласно самым современным

требованиям. В наших лабораториях мы не только производим продукцию собственных брендов, но также разрабатываем и выпускаем продукцию под СТМ заказчика.

Главным подходом компании с момента её создания остаются неизменные принципы: доказанная эффективность, экологичность, доступность, многофункциональность.

*– Расскажите, пожалуйста, как совмещать работу и семью, как вы мотивируете себя на развитие и новый успех?*

– Я не разделяю семью и работу. Может, поэтому мне не приходится делать выбор и разрываться между двумя важными составляющими моей жизни. «Мастерская Олеси Мустаевой» – это тоже моё детище. И то, что я тружусь в лабораториях, никак не мешает мне оставаться мамой своим детям.

Что касается мотивации, то в первую очередь меня вдохновляют результаты и запросы клиентов, а также свои собственные косметические потребности. На косметическом рынке всегда не хватает работающей эффективной продукции по доступной цене, а ведь эти пункты – основа нашей концепции. Для меня очень важно делать

эффективные и качественные продукты. Мой бренд носит моё имя. Если продукт «Мастерской» полезен, значит, полезна Олеся Мустаева. Это лучшая мотивация.

**– Вашей компании больше 10 лет, и за это время бренд «Мастерская Олеси Мустаевой» стал известен не только в России: вашу косметику можно купить в интернет-пространстве почти по всему миру. Расскажите, пожалуйста, как удаётся удержать уровень компании и есть ли у вас партнёры, которые помогают продвигать бренд?**

– Гибкость, умение быстро реагировать и меняться, оставаясь верными основным принципам компании, – вот что помогает нам держать планку.

В «Мастерской Олеси Мустаевой» мы всегда ведём честную и открытую коммуникацию с клиентами, поддерживаем диалоги в социальных сетях и на маркетплейсах. Мы стараемся держать доступную цену на нашу продукцию, при этом не снижая её качество, высокий уровень дизайна и упаковки.

Приоритетный пункт компании с момента её создания – индивидуальный подход и живые консультации. Этот курс мы продолжаем держать и сегодня.

Хотя соблазн на консультирование ботаники и подборку продукции по онлайн-анкетированию был, и вопрос вызывал в компании бурные дискуссии. Это действительно всё ещё сложная тема на фоне дефицита кадров во всех отраслях и курса на автоматизацию. Я мониторю качество консультаций наших клиентов и уделяю большое внимание знаниям персонала. Требую изучения и понимания кожи – как объекта



нашей работы, а не заучивания заявлений из презентаций и вежливых скриптов. Это играет огромную роль в дальнейшем диалоге с клиентом. Именно персонализированный подход делает клиента приверженцем бренда.

У нас большое количество партнёров как на офлайн-точках, так и на самых известных маркетплейсах и в интернет-магазинах. Все партнёры проходят обучение, чтобы иметь возможность оказать квалифицированную помощь клиенту в подборе ухода из продукции наших брендов.

**– Пользуясь моментом, очень хочется услышать ваш совет! Среди линеек вашей косметики можно подобрать идеальный уход для человека практически с любыми особенностями кожи: учитывая, что сейчас лето и солнце очень активное, на какую косметику стоит обратить внимание?**

– Я рекомендую придерживаться трёх простых, но очень важных правил: качественное очищение, эффективная фотозащита, увлажнение кожи.

Очищение кожи – 50% успеха. Умываться необходимо два раза в день мягкими, но эффективными средствами, способными полностью смывать с лица различные загрязнения, не повредив защитный барьер кожи.

Про важность защиты от UV-лучей сейчас говорят везде. Я могу рекомендовать выбирать средства широкого



спектра действия (UVA, UVB) и с экспериментально подтверждённым показателем SPF. Из ассортимента нашей компании этим критериям соответствуют серия Sun Ray и крем бренда «Калябушки» SPF 35.

Увлажняющие средства в идеале должны содержать ингредиенты, имитирующие кожное сало и замедляющие испарение воды, восстанавливающие липидный барьер. Простыми словами – физиологические липиды.

**– Как быть, если всё-таки лучи солнца обожгли лицо и плечи? Есть ли косметика, которая позволит облегчить боль, а может, даже уже на следующий день выглядеть прекрасно?**

– Необходимо включить в уход продукты с успокаивающими и эффективно снимающими покраснение составами. Расскажу о подобных продуктах из ассортимента нашей компании.

Например, на кожу лица и тела можно нанести тоник «Она иная», который снижает интенсивность покраснения на 25% уже после первого применения. Свои свойства тоник подтвердил в лабораториях России и Кореи.

Среди успокаивающих кремов для тела особую любовь завоевали кремы Lavender и Monoï.

Крем для тела Lavender содержит в составе бисаболол, пантенол и витамин F, снимает чувство жжения, красноту и быстро успокаивает кожу. Крем для тела Monoï содержит в большом количестве Д-пантенол.

**– И ещё один важный для всех бизнес-леди вопрос. Читательницы и героини нашего журнала в основном живут в ритме non-stop. Какая косметика позволит им всегда выглядеть прекрасно? Может быть, есть такое волшебное средство, которое можно носить в сумочке и в нужный момент выглядеть прекрасно, будь то интервью или незапланированная встреча?**

– Я тоже мечтаю о «волшебной таблетке»! Но к волшебному результату приводит именно комплекс действий: здоровый, качественный сон 7-8 часов, сбалансированное питание, эффективные косметические средства с грамотными активами и подтверждённой эффективностью. Казалось бы, всё так просто, но часто мы пренебрегаем этими простыми истинами.

Согласитесь, куда приятнее и проще поддерживать здоровье и молодость на регулярной основе, чем прибегать к SOS-средствам.

Если говорить о том, что всегда есть в моей косметичке и какие продукты могут помочь всегда и в любом месте, это тоник «Она иная» 17 мл, крем № 3, сыворотка «Она иная» и солнцезащитный крем Sun Ray SPF 35: минимум места, максимум пользы и результата.



# “Workshop of Olesya MUSTAEVA”: proven efficiency, environmental friendliness, affordability

*– Olesya, the main topic of this issue is women's business: in recent years, women are increasingly becoming heads of companies, and take responsibility, sometimes for very large-scale business processes. How did you come to be a manager, and how difficult is it to be a competent one?*

– We started building the business 13 years ago. Why do I say “we”? Because I always had a very strong male support, starting with the idea. My spouse was always there to help in any way. We have long grown in production, our products are popular in Russia and the CIS countries, and we started going abroad. I am still engaged in the development and am actively involved in the production process, while my husband took over the economics of the company.

As a manager I often have to be flexible, and as far as possible I try to find an individual approach to each employee. I have noticed that this way people become more motivated and want to do everything well and of high quality. Unfortunately, recent turbulent years do not give any stability, so I have to look for different approaches in communication and building working relationships.

From the universal rules: respectful communication and proper delegation of authority.

*– How do you select people for your team, what qualities do you value, does your company have certain values? How many*

“Workshop of Olesya Mustaeva” is a Russian manufacturer of natural cosmetics. The unique company today produces more than 200 types of beauty products: face, body and hair care products. These are various shampoos, face and body creams, gels, scrubs, tonics, hydrosols, serums, masks, handmade soaps, etc. The “Workshop” owns 25 trademarks. Under various brands, including private label, annually produces more than 100 tons of products. Since 2021, “Workshop of Olesya Mustaeva” has been a member of the Russian Perfume and Cosmetic Association. The head of the cosmetics company, whose name the brand bears, told our magazine about her vision of the topic “woman in business”, the features of the “female leadership style” and, of course, about the company's products and plans.

*people work in the company now, and do you have your own laboratories?*

– The ability to work in a team is important to me. The company's flexibility in the market, rapid response to its variability are possible with high-quality teamwork.

Qualities that I look for and appreciate in employees: initiative, pedantry, enthusiasm, courage. And also gut feeling is the ability to build dialogues in your environment with different partners at the right time in the right language. These are strategists both in words and in actions.

Now our company employs more than fifty people. Our production is located on the premises of the former laboratories of the Kazan plant of medical equipment (~2.5 thousand square meters). We have equipped all these premises for the needs of the company in accordance with the most modern requirements. In our laboratories, we not only produce products of our own brands, but also develop and manufacture products under the customer's private label.

The main approach of the company since its inception remains unchanged principles: proven efficiency, environmental friendliness, affordability, versatility.

*– Tell us, please, how do you combine work and family, how do you motivate yourself for development and new success?*

– I don't separate family and work. Maybe that's why I don't have to make a choice and be torn between two important components of my life. “Workshop of Olesya Mustaeva” is also my brainchild. And the fact that I work in

laboratories does not prevent me from being a mother to my children in any way.

As for motivation, first of all I am inspired by the results and customer requests, as well as my own cosmetic needs. There is always a shortage of effective products at an affordable price in the cosmetics market, and these items are the basis of our concept. It is very important for me to make effective and high-quality products. My brand bears my name. If the product of the "Workshop" is useful, then Olesya Mustaeva is useful. This is the best motivation.

*- Your company is more than 10 years old, and during this time the "Workshop of Olesya Mustaeva" brand has become known not only in Russia: your cosmetics can be bought on the Internet almost all over the world. Please tell us how you manage to maintain the level of the company, and do you have partners who help promote the brand?*

- Flexibility, the ability to respond quickly and change, while remaining true to the basic principles of the company – that's what helps us keep the bar high.

At "Workshop of Olesya Mustaeva" we always have honest and open communication with clients, we support dialogues in social networks and on marketplaces. We try to keep an affordable price for our products, while not reducing its quality, high level of design and packaging.

The priority point of the company since its inception is a personal approach and live consultation. This course we continue to keep today.

Although the temptation to consult with bots and the selection of products by online questionnaires was there, and the issue provoked heated discussions in the company. This, indeed, is still a difficult topic amid the backdrop of a shortage of personnel in all industries and the course towards automation. I monitor the quality of our clients consultations and pay great attention to the knowledge of the staff. I demand to study and understand the skin as the object of our work, and not memorize statements from presentations and polite scripts. This plays a huge role in the further dialogue with the client. It is the personalized approach that makes the client an adherent of the brand.

We have a large number of partners both at offline outlets and at the most famous marketplaces and online stores. All partners are trained to be able to provide qualified assistance to the client in the selection of care products from our brands.

*- Taking advantage of the moment, I really want to hear your advice! Among the lines of your cosmetics, you can choose the perfect care for a person with almost any skin features: given that it's summer and the sun is very active, which cosmetics should you pay attention to?*

- I recommend following three simple but very important rules: high-quality cleansing, effective photoprotection, skin hydration.



Cleansing is 50% of your skin's success. Cleanse your skin twice a day using products that are gentle yet effective, and able to wash away all impurities without damaging the skin's protective barrier.

They say everywhere about the importance of UV protection. I can recommend to choose the means of a wide spectrum of action (UVA, UVB) and with the experimentally confirmed SPF indicator. Our range of products corresponds to these criteria, so Sun Ray series and "Kalyabushki" brand cream SPF 35.

Moisturizers, ideally, should contain ingredients that mimic sebum, slow down water evaporation and restore the lipid barrier. In simple words, it's physiological lipids.

*- And what if, nevertheless, the rays of the sun burned the face and shoulders? Are there*



*cosmetics that will ease the pain, and maybe even look great the next day?*

- It is necessary to include products with soothing and effectively removing redness in the care. I will tell you about similar products from the assortment of our company.

For example, a tonic "She is different" can be applied to the skin of the face and body, which reduces the intensity of redness by 25% after the first application. Its properties have been confirmed in laboratories in Russia and Korea.

Among soothing body creams "Lavender" and "Monoi" are especially popular.

"Lavender" body cream contains bisabolol, panthenol and vitamin F, soothes burning sensation, redness and quickly soothes the skin. "Monoi" Body Cream contains plenty of D-panthenol.

*- Another important question for all businesswomen. Our readers and heroines, for the most part, live at a non-stop rhythm. What cosmetics will allow them to always look great, and maybe there is a magic product that can be carried in your purse and at the right time look great, whether it's an interview or an unplanned meeting?*

- I also dream of a magic pill! But it is the complex of actions that leads to the magical result: a healthy quality sleep of 7-8 hours, a balanced diet, effective cosmetic products with competent actives and proven effectiveness. It would seem that everything is so simple, but often we neglect these simple truths.

Agree, it is much more pleasant and easier to maintain health and youthfulness on a regular basis than resorting to sos products.

If we talk about what I always have in my cosmetic bag and what products can help anytime and anywhere, these are "She is different" tonic 17 ml, Cream No. 3, "She is different" Serum and Sun Ray SPF 35 sunscreen: minimum of space, maximum benefits and results.



## Renton Yard: Эксперты в инвестировании

**Группа компаний Renton Yard начала деятельность на рынке инвестиционной недвижимости с 2022 года, однако большинство её сотрудников работают в этой сфере уже более 10 лет и имеют колossalный опыт в данном сегменте бизнеса.**

**О преимуществах инвестиций в недвижимость с Renton Yard мы беседуем с членом совета директоров ГК Дариной Солодковой.**

**– Дарина, расскажите об услугах, которые оказывает ваша компания своим клиентам.**

– Основная услуга – это формирование инвестиционного портфеля в сфере коммерческой недвижимости для клиентов и инвесторов. Кроме того, мы занимаемся консьерж-сервисом на рынке недвижимости, оказываем правовое сопровождение, помощь и консалтинг при проведении торгов, ведём работу как агентство недвижимости и как эксплуатирующая компания. Также занимаемся капитальным ремонтом и редевелопментом. Словом, Renton Yard – это коллектив профессионалов на рынке недвижимости, который способен решить самые сложные задачи.

**– Почему было принято решение заниматься этим видом бизнеса?**

– И я, и мои партнёры до того, как открыть компанию, были собственниками недвижи-

мости, покупали активы, капитализировали их и продавали. Это были самые разные сферы: торговая, коммерческая, офисная, складская недвижимость. Но потом мы увидели, что на рынке есть актуальный запрос на формирование и управление инвестиционным портфелем недвижимого имущества.

**– Как повлияли события 2022 года на рынок недвижимости, куда сегодня наиболее выгодно вкладываться инвесторам?**

– Конечно, произошли довольно-таки ощутимые изменения, в частности репозиция многих инвесторов. Изменились и запросы клиентов: сегодня это стремление не к покупке «во что бы то ни стало», а к предсказуемой доходности, сохранению активов, стабильности, минимизации возможных рисков.

Что касается наиболее выгодныхложений, здесь нет однозначного ответа. Всё зависит от желания и возможностей клиента. В принципе, заработать можно практически на любой недвижимости, однако многое зависит от объёма начального капитала. Если это, например, 60 миллионов рублей, то можно взять дешёвую землю в области и построить на эти деньги объект недвижимости, продав его после. А вот если это один миллиард рублей, тогда, естественно, мы будем рассматривать другие предложения.

Кроме того, многое зависит от самого инвестора. Когда мы знакомимся с будущим партнёром (а по сути, наше взаимодействие с клиентами – это партнёрские взаимоотношения), мы выясняем, какой у него опыт и профессиональные компетенции, анализируем, составляем портрет инвестора. Ведь все люди очень разные: кто-то хочет минимум рисков и меньший доход, кто-то готов рискнуть с перспективой больше заработать. Есть те, кто разбирается в сегменте недвижимости, а некоторые вообще не занимались никакими проектами. Поэтому мы делим все проекты по риск-профилю портфеля: консервативный, умеренный и агрессивный. И в зависимости от партнёра, его предпочтений и стиля ве-

дения бизнеса подбираем недвижимость, находим ликвидный, окупаемый актив для конкретного клиента.

**– Насколько широка география деятельности Renton Yard?**

– Мы работаем по всей России, но в основном это Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области, а также Сочи: там мы ведём больше всего проектов. Конечно, у нас были и есть проекты в других регионах: от Хабаровска до Брянска, но их доля невелика. От общего количества 2300+ количество региональных проектов не превышает 50. Это связано с тем, что найти и подобрать ликвидные активы с хорошей доходностью в регионах не так просто, это именно штучные проекты.

Кроме того, надо же не только приобрести недвижимость, но и управлять ею, капитализировать, а это значит, что нужно иметь достаточное количество грамотных, профессиональных специалистов. Представьте, что ежемесячно автоматизированную фильтрацию проходит более 125 000 объектов. Из них порядка 9000 оценивает «ручную» наш отдел мониторинга, состоящий из 25 человек. После их отбора остаётся примерно 250 объектов, которые анализируют специалисты из отделов развития, эксплуатации, юридической и финансовой служб. В итоге финальные заключения составляются в среднем только на 25 объектов. Представляете, какой колоссальный объём работы и какая высокая ответственность!

И спрос в настоящее время гораздо выше, чем количество проверенных ликвидных активов, имеющихся на рынке.

Вместе с тем мы планируем развивать региональное направление, сейчас перестраиваем свою маркетинговую политику, заходим в некоторые регионы, потому что потенциал для нашей деятельности там есть. Сегодня у нас открыто три представительства в России (Новосибирск, Казань и Ростов-на-Дону), а также в Турции.

**– Какова схема вашей работы с инвесторами?**

– Мы работаем на условиях раздела прибыли. Непосредственные доли зависят от риск-профиля, ещё ряда обстоятельств. Мы также инвестируем в проекты свой собственный капитал, разделяя с нашими партнёрами все риски, и поэтому заинтересованы в том, чтобы обеспечить доходность клиенту так же, как и себе. Опыт и кейсы наших специалистов доказывают высокий уровень экспертизы и умение работать с большим количеством объектов недвижимости!

### КОНТАКТЫ:

г. Москва, Нижний Кисловский пер., д. 6, стр. 2.

Tel: +7 (495) 989-25-25; +7 (968) 625-25-25

E-mail: [sale@renton-yard.ru](mailto:sale@renton-yard.ru)

<https://renton-yard.ru>



The group of companies Renton Yard started its activity on the investment real estate market in 2022, but most of its employees have been working in this area for more than 10 years and have extensive experience in this segment of business. We talked to Darina Solodkova, a member of the Group's Board of Directors, about the advantages of investing in real estate with Renton Yard.

## Renton Yard: The experts in investing



### *- Darina, tell us about the services your company provides to its clients.*

– The main service is the creation of an investment portfolio in commercial real estate for clients and investors. In addition, we provide concierge services in the real estate market, legal support, bidding support and advice, real estate agency and operating company. We also undertake major renovations and redevelopments. In short, Renton Yard is a team of professionals in the real estate market, capable of solving the most complex problems.

### *- Why did you choose this type of business?*

– My partners and I were real estate owners before opening the company, buying, capitalizing and selling assets. It was a variety of areas: retail, commercial, office, warehouse properties. But then we saw that there was a real demand in the market for creating and managing real estate investment portfolios.

### *- How have the events of 2022 affected the real estate market, where is it most profitable for investors to invest today?*

– There have been a number of tangible changes, especially the relocation of many investors. Clients' requirements have also changed: today it's not about "whatever you want to buy", but about predictable returns, preservation of assets, stability, minimization of possible risks.

As for the most profitable investments, there is no definite answer. It all depends on the client's wishes and possibilities. In principle, you can make money on almost any property, but much depends on the amount of initial capital. For example, if it is 60 million rubles, you can buy cheap land in the region and use

the money to build a property and then sell it. But if it is 1 billion, then of course we will consider other offers.

Besides, a lot depends on the investor himself. When we get to know a future partner – and our interaction with clients is essentially a partnership relationship – we find out what kind of experience and professional skills he has, we analyze and draw up a portrait of the investor. Everyone is very different: some people want to minimize risk and earn less, while others are willing to take risks and have the prospect of earning more. There are those who know the real estate segment, and some people have never been involved in such projects. So we divide all projects according to the risk profile of the portfolio: conservative, moderate and aggressive. And depending on the partner, his preferences and business style, we select real estate and find a marketable, recoupable asset for a particular client.

### *- What is the geographical scope of Renton Yard's activities?*

– We work all over Russia, but mainly in Moscow, St. Petersburg, the Moscow and Leningrad regions, and also in Sochi: we do most of our projects there. Of course, we have projects in other regions, from Khabarovsk to Bryansk, but their share is small. The number of regional projects does not exceed 50 out of more than 2300. This is due to the fact that

it is not easy to find and select marketable assets with good returns in the regions, they are piecemeal projects.

In addition, it is necessary not only to acquire real estate, but also to manage and capitalize it, which requires a sufficient number of competent, professional specialists. Imagine that every month more than 125,000 properties are automatically filtered. About 9,000 of them are evaluated "manually" by our monitoring department, which consists of 25 people. After the selection, there are about 250 sites that are analyzed by specialists in development, operations, legal and financial services. As a result, the final conclusions are drawn, on average, only 25 objects. Can you imagine what an enormous amount of work and what a high responsibility!

And the demand is currently much higher than the number of verified marketable assets available on the market.

At the same time, we are planning to develop a regional orientation, we are now rebuilding our marketing policy and entering some regions where there is potential for our activities. Today we have three representative offices in Russia (Novosibirsk, Kazan and Rostov-on-Don) and also in Turkey.

### *- What is the scheme of your work with investors?*

– We work on a profit sharing basis. The direct share depends on the risk profile and a number of other circumstances. We also invest our own capital in projects, sharing all the risks with our partners, so we are interested in ensuring the client's return as well as our own. The experience and cases of our specialists prove a high level of expertise and the ability to work with a large number of properties!

#### CONTACTS:

Tel: +7 (495) 989-25-25 | +7 (968) 625-25-25

E-mail: [sale@renton-yard.ru](mailto:sale@renton-yard.ru)

<https://renton-yard.ru>

Address: Moscow, Nizhny Kislovsky per. 6, building 2.



# MONTEWOOD:



## ЭКСКЛЮЗИВНАЯ МЕБЕЛЬ ИЗ МАССИВА ДЕРЕВА

**Мебельный салон MonteWood лидирует на российском рынке производителей мебели вот уже 25 лет. Компания предлагает элитную мебель из массива дерева для кухни, спальни, гардеробной и других помещений с учётом особых пожеланий, стилистики и размеров.**

**О современных трендах в производстве и выборе мебели мы беседуем с руководителем мебельного салона MonteWood Алиной Фроловой.**

Честно говоря, я очень горжусь своей командой: это сильные и яркие сотрудники с креативными идеями.

Ещё одна наша особенность – внимание к деталям. Для нашей компании мелочей вообще не существует, мы уделяем огромное значение всему, что на первый взгляд кажется незаметным и обычным.

Кроме того, у нас есть возможность изготовления мебели по индивидуальным размерам и предпочтениям вплоть до оформления всего интерьера в едином стиле.

Наконец, ещё одно наше важнейшее преимущество – это комфорт и ответственность. Все заказы мы выполняем точно и в срок. Например, конкретную дату доставки и монтажа готового изделия мы уже знаем на этапе подготовки документов к договору, и эта дата не меняется ни при каких обстоятельствах.

Мы очень дорожим своей репутацией, поэтому крайне требовательны к себе!

**– В каких стилях вы изготавливаете мебель, что сейчас востребовано покупателями?**

– Мы работаем абсолютно во всех стилистических направлениях. Современные тенденции диктуют свои правила, стили смешиваются.

Классика остаётся одним из наиболее распространённых и востребованных стилей, который используется при создании интерьеров любых помещений, начиная с прихожей, заканчивая кухней или спальней. Одна из причин популярности такого

**– Алина, ваша компания производит мебель уже 25 лет. Это большой срок для отечественного бизнеса. Как развивалась ваша компания и что она производит сегодня?**

– С самого основания в 1998 году компания MonteWood специализируется на производстве мебели с применением высококачественных материалов и фурнитуры. Начинали свой путь мы с изготовления кухонной мебели. Сегодня, помимо кухонь, мы производим межкомнатные двери, шкафы, гардеробные, стеновые панели и многое другую мебель. Основное наше направление – изделия из массива дерева: ясеня, буки или берёзы. Это наша гордость, и в этой нише мы достигли больших высот.

Натуральная древесина разных пород – самый первый материал, который использовался для изготовления мебели с древних времён. Он имеет высокую механическую прочность, долговечность, лёгок в обработке, обладает эффектным внешним видом.

Массив древесины – это экологически чистый материал, который не содержит никаких синтетических добавок. Деревянная мебель в течение всего срока службы не выделяет никаких опасных или вредных веществ, что позволяет её использовать при обустройстве спален, детских и других жилых комнат. Кроме экологичности материала, стоит отметить наличие положительной энергетики, ведь не зря многие потребители называют такую мебель «живой», а также говорят об особом комфорте и уюте, который она приносит в дом.

Внешний вид – одно из ключевых преимуществ массива. Природное расположение древесных волокон на срезе создаёт эксклюзивный узор, который не повторяется не только в рамках отдельной породы, но даже в разных частях одного ствола.

Помимо этого, любая качественная древесина имеет плотную структуру волокон. При правильной обработке и уходе такая мебель сохранит свой изначальный внешний вид в течение многих десятилетий. Соответственно, чем дольше служит мебель, тем меньше образуется отходов и тем лучше для окружающей среды. А вопросы экологии и производства продукции экофрендли для меня очень важны.

**– Расскажите о вашем производстве: что отличает его от других мебельных компаний?**

– Наше производство работает на современном австрийском и итальянском оборудовании, что позволяет добиваться высочайшего качества изделий. А современные технологии, используемые при обработке материалов, обеспечивают длительный срок эксплуатации мебели, сохранив при этом природную красоту дерева.

Но оборудование и технологии – не главное наше преимущество. В первую очередь, я считаю, успех зависит от внимательности, добросовестности и ответственности наших специалистов. У нас много опытных мастеров, которые трудятся не первый десяток лет и знают все тонкости, необходимые для производства мебели безупречного ка-

дизайна – это эффектный вид и неизменность ключевых элементов на протяжении столетий.

Однако классика не так однородна, как может показаться на первый взгляд. Она имеет множество направлений, среди которых – стиль кантри, колониальный, прованс, шале, рустик. Все они обладают одинаковыми корнями и схожими дизайнерскими решениями. Также элементы классики можно встретить в таких современных направлениях, как лофт, скандинавский стиль, модерн, минимализм и даже хай-тек.

При этом можно выбрать различные цветовые вариации, начиная от природных коричневых оттенков или пастели, заканчивая тёмными тонами или цветом выбеленной древесины. Эталонным вариантом считается строгая классика в светлых тонах, которая отлично подходит для любого интерьера квартиры или частного дома.

Мы идём в ногу со временем и отвечаем всем запросам не только классического, но и современного дизайна, поэтому, наряду с массивом, мы активно работаем со всеми современными высококачественными материалами, в том числе с камнем и металлом.

Но основной задачей при разработке каждого проекта остаётся создание гармоничного и удобного пространства для повседневной жизни. Я уверена в том, что дизайн в любом стиле может выглядеть гармонично, когда проект продуман до мельчайших деталей.

#### ***– Как строится взаимодействие вашей компании и заказчика?***

– Для наших клиентов всё просто: они могут заниматься своими делами и не вспоминать о сделанном заказе. А мы – параллельно с производством мебели – сами позаботимся об остальных важных моментах. Разработаем техническое задание для строителей по правильной подготовке помещения и разводке всех коммуникаций, если это новый дом или квартира, проконтролируем их исполнение, согласуем вопросы логистики и монтажа, установим мебель, уберём за собой... Заказчику останется только принять готовые изделия и получить удовольствие от их эксплуатации.

Конечно, за такой кажущейся простотой стоит наша кропотливая работа. Это грамотно составленная документация и подробные чертежи, которые исключают неожиданные сюрпризы и несовпадение ожидаемого результата с реальностью. Затем – тщательное изготовление в указанные сроки. И, что немаловажно, мы никогда не меняем стоимость проекта. Экономика может перевернуться с ног на голову, но цена мебели будет ровно такой, какая указана в договоре.

Что касается обслуживания, помимо стандартной гарантии на 24 месяца, которую обязан предоставлять каждый производитель мебели, мы даём расширенную гарантию и обслуживаем свои изделия на про-

тяжении всего срока эксплуатации. Наши заказчики могут спокойно обратиться к нам даже через 10 лет после установки с любым вопросом, касающимся наших изделий, и мы его решим. Ситуации бывают разными, иногда даже забавными: кому-то необходимо дополнить мебель более современными механизмами, кому-то – добавить пару шкафов; у кого-то дети испачкали фасады – и их нужно перекрасить. Был даже случай, когда собака погрызла дверь, и перед нами стояла задача её отреставрировать.

#### ***– Алина, повлияла ли на ваш бизнес экономическая нестабильность?***

– Введённые санкции в первый момент, конечно, повлияли на поставки некоторых комплектующих, но этот вопрос мы решили быстро. Последующий запрет на рекламу в некоторых социальных сетях вынудил нас искать новые площадки и возможности, но мы освоили другие инструменты и укрепили уже имеющиеся. Бизнес не является лёгким и беспроблемным в принципе, но благодаря сложностям мы становимся более гибкими и предусмотрительными, держим в запасе сразу несколько вариантов на различные непредвиденные случаи.

#### ***– Какие планы по развитию бизнеса стоят перед вами и вашей командой?***

– Удерживать и развивать бизнес в сегодняшних условиях – уже повод для гордости. Мы создаём потрясающие и уникальные продукты, которые окружают наших клиентов на протяжении многих лет. Вновь приобретая объект недвижимости, 90% заказчиков обращаются к нам снова за полной меблировкой дома. И с каждым годом этот показатель растёт. Для меня это очень важный и ценный показатель, гово-

ряющий о том, что мы идём верным путём. При этом, несмотря на рост производственных объёмов, мы сохраняем и развиваем систему персонального сопровождения каждого клиента.

#### ***– Где клиенты могут посмотреть на готовые изделия, как говорится, пощупать свою будущую мебель?***

– Действительно, в нашей сфере без экспозиций нельзя, нужно вживую показывать качество изделий и возможности производства. Поэтому у нас имеются шоурумы, которые работают каждый день, без выходных: один – на Фрунзенской набережной, второй – на юге Москвы. А недавно открыли третий: в ТЦ «РигаМолл» по Новорижскому шоссе.

Шоурум на Фрунзенской – это наша гордость, самый большой салон активных действующих кухонь в Москве. И мы не просто проектируем и продаём мебель, мы ещё и готовим, демонстрируем свои изделия в действии. Поэтому у каждого желающего есть возможность не только посмотреть, но и лично поучаствовать в «тест-драйве», воочию оценить качество нашей мебели. Также в салонах всегда присутствуют наши дизайнеры, готовые дать грамотную консультацию и помочь определиться с выбором.

#### ***– Что для вас самое главное в вашем бизнесе?***

– Самое ценное для меня – это счастливые клиенты, довольные результатом нашей работы! Хотя для меня это не просто работа и бизнес, это любимое дело, которое приносит не только доход, но и множество положительных эмоций, сил, вдохновляет двигаться вперёд.





# MONTEWOOD:

## EXCLUSIVE SOLID WOOD FURNITURE

**M**onteWood Furniture Salon has been a leader in the Russian market of furniture manufacturers for 25 years. The company offers elite solid wood furniture for kitchen, bedroom, dressing room and other rooms, taking into account special wishes, style and size.

We talk about current trends in the production and selection of furniture with the head of the MonteWood furniture salon Alina Frolova.

*- Alina, your company has been producing furniture for 25 years. That's a long time for a domestic business. How has your company developed and what does it produce today?*

Since its establishment in 1998, MonteWood has specialized in the production of furniture with high quality materials and fittings. We started with the production of kitchen furniture. Today, in addition to kitchens, we produce interior doors, wardrobes, dressing rooms, wall panels and many other pieces of furniture. Our main line is solid wood pieces, made of ash, beech or birch. This is our pride and we have reached great heights in this niche.

Natural wood of different species is the very first material that has been used to make furniture since ancient times. It has high mechanical strength, durability, is easy to work with and has a spectacular appearance.

Solid wood is an environmentally friendly material that does not contain synthetic additives. Wooden furniture does not emit any dangerous or harmful substances throughout its life, which allows it to be used in the arrangement of bedrooms, children's rooms and other living spaces. In addition to the environmental friendliness of the material, it is worth mentioning the presence of positive energy, because not for nothing many consumers call such furniture "alive", as well as talk about the special comfort and coziness that it brings to the house.

Appearance is one of the main advantages of solid wood. The natural arrangement of wood fibers in the cut creates an exclusive pattern that is not repeated not only within a single species, but even in different parts of the same log.

In addition, all quality wood has a dense fiber structure. With proper treatment and care, such furniture will retain its original appearance for many decades. Accordingly, the longer the furniture serves, the less waste is generated and the better for the environment. And issues of ecology and eco-friendliness are very important to me.

*- Tell us about your production, what distinguishes it from other furniture companies?*

- Our production works on modern Austrian and Italian equipment, which allows us to achieve the highest quality of products. And modern technologies used in processing materials, ensure long life of furniture, while preserving the natural beauty of wood.

But equipment and technologies are not our main advantage. I believe that our success depends first of all on the attention, conscientiousness and responsibility of our specialists. We have many experienced craftsmen who have been working for decades and know all the nuances required to produce furniture of perfect quality. I am very proud

of my incredible team: they are strong and brilliant people with creative ideas.

Another of our characteristics is our attention to detail. For our company there are no small things, we pay great attention to everything that at first glance seems unnoticeable and ordinary.

In addition, we have the ability to customize furniture according to individual size and preferences, and even design the entire interior in a single style.

Finally, another of our main advantages is comfort and responsibility. We carry out all orders accurately and on time. For example, we know the exact date of delivery and installation of the finished product at the stage of preparation of the contract documents, and this date does not change under any circumstances. We value our reputation, so we are extremely self-demanding!

*- What styles of furniture do you make, what is currently in demand by customers?*

- We work in all styles. Modern trends dictate their own rules, styles are mixed.

Classic remains one of the most common and popular styles, which is used to create interiors for any room, from the hallway to the kitchen or bedroom. One of the reasons for the popularity of this design is the spectacular look and durability of key elements over the centuries.

However, the classic is not as homogeneous as it may seem at first glance. It has many trends, including country, colonial, provencal, chalet and rustic. They all share the same roots and similar design solutions. Elements of the classics can also be found in such modern trends as loft, Scandinavian, modern, minimalism and even high-tech.

In this case, you can choose from different color variations, ranging from natural browns or pastels to dark tones or the color of whitened wood. The reference option is considered a strict classic in light tones, suitable for any interior of an apartment or a private house.

We keep up with the times and meet all the requirements of not only classic, but also modern design, so in addition to solid wood, we actively work with all modern high-quality materials, including stone and metal.

However, the main goal of each project is to create a harmonious and comfortable space for everyday life. I am convinced that design in any style can look harmonious if the project is thought through to the last detail.

***- How does your company interact with the customer?***

– For our customers it's simple: they can take care of their own business and not think about the order they have made. And we, in

parallel with the production of furniture, will take care of the other important points. We will work out for the builders the terms of reference for the proper preparation of the room and the wiring of all communications. If it is a new house or apartment, we will supervise their performance, coordinate the logistics and installation, install the furniture and clean up after the work... All the client has to do is to accept the finished products and enjoy their use.

Of course, behind such apparent simplicity is our hard work. First of all, there is the professional documentation and detailed drawings, which exclude unexpected surprises and mismatch of expected results with reality. Then careful production within the specified time frame. And, most importantly, we never change the cost of the project. The economy can turn upside down, but the price of the furniture will be exactly as specified in the contract.

In terms of service, in addition to the standard 24-month warranty that any furniture manufacturer must provide, we offer an extended warranty and service our products throughout their lifetime. Our customers can contact us even 10 years after the installation with any question regarding our products and we will solve it. Situations are different, sometimes even funny: someone needs to add more modern

mechanisms to the furniture, someone needs to add some cabinets, someone's children stained the fronts and they need to repaint them. There was even a case where a dog chewed on a door and we had to restore it.

***- Alina, has the economic instability affected your business?***

– The sanctions imposed in the first moment naturally affected the supply of some components, but we solved this problem quickly. The subsequent ban on advertising in some social networks forced us to look for new platforms and opportunities, but we mastered other tools and strengthened the existing ones. It's not an easy or trouble-free business, but the difficulties make us more flexible and cautious, and we keep several options in stock for different contingencies.

***- What are your and your team's plans for business development?***

– Maintaining and developing the business in today's environment is something to be proud of. We create amazing and unique products that surround our clients for years. When a new home is purchased, 90% of the customers come back to us for a complete home furnishings package. And that number is growing every year. For me, this is a very important and valuable indicator that we are on the right track. At the same time, despite the increase in production volume, we are maintaining and developing a system of personal support for each customer.

***- Where can clients see the finished products, as they say, touch their future furniture?***

– In fact, in our sphere it is impossible to do without expositions, it is necessary to show the quality of products and production possibilities live. That is why we have showrooms that work every day, seven days a week: one on the Frunzenskaya Embankment and one in the south of Moscow. And recently we opened a third one in the Riga Mall on Novorizhskoe Highway.

The Frunzenskaya showroom is our pride and joy – the largest salon of active kitchens in Moscow. And we do not just design and sell furniture, we also prepare and demonstrate our products in action. Thus, everyone has an opportunity not only to look, but to personally participate in the "test drive" to assess the quality of our furniture. In our showrooms, our designers are always ready to give expert advice and help you make the right choice.

***- What is the most important thing for you in your business?***

– The most important thing for me is to have happy customers who are satisfied with the results of our work! Although for me it's not just a job and business, it's my favorite activity, which brings not only income, but also a lot of positive emotions, strength, and inspiration to move forward.



**У**никальный отечественный бренд женской, молодёжной и детской одежды «Риона», который знают и любят многие покупатели не только в России, но и в странах СНГ, открывает свой первый магазин – и не где-нибудь, а в самом центре Москвы: в «Центральном детском магазине на Лубянке».

По словам основательницы и генерального директора компании Юлии Петровой, раньше преданные клиенты, попадая в шоурум или на выставочный стенд, уходили порой с тремя сумками покупок, потому что неизвестно было, когда вновь в продаже появится любимый бренд.

Теперь искать «Риону» не нужно: перед школьным сезоном продажи стартуют в «сердце» столицы – в известном, престижном и исторически притягательном месте.

Несмотря на понятную загруженность в преддверии такого знакового события, Юлия Петрова нашла время побеседовать с нами об ассортименте в новом магазине, тенденциях моды и секретах fashion-индустрии.

*– Юлия, как вы считаете, сегодня в нашей стране (да и в мире) кого больше в индустрии моды: женщин или мужчин? Или, скажем так, пол вообще не имеет значения для этого вида деятельности?*

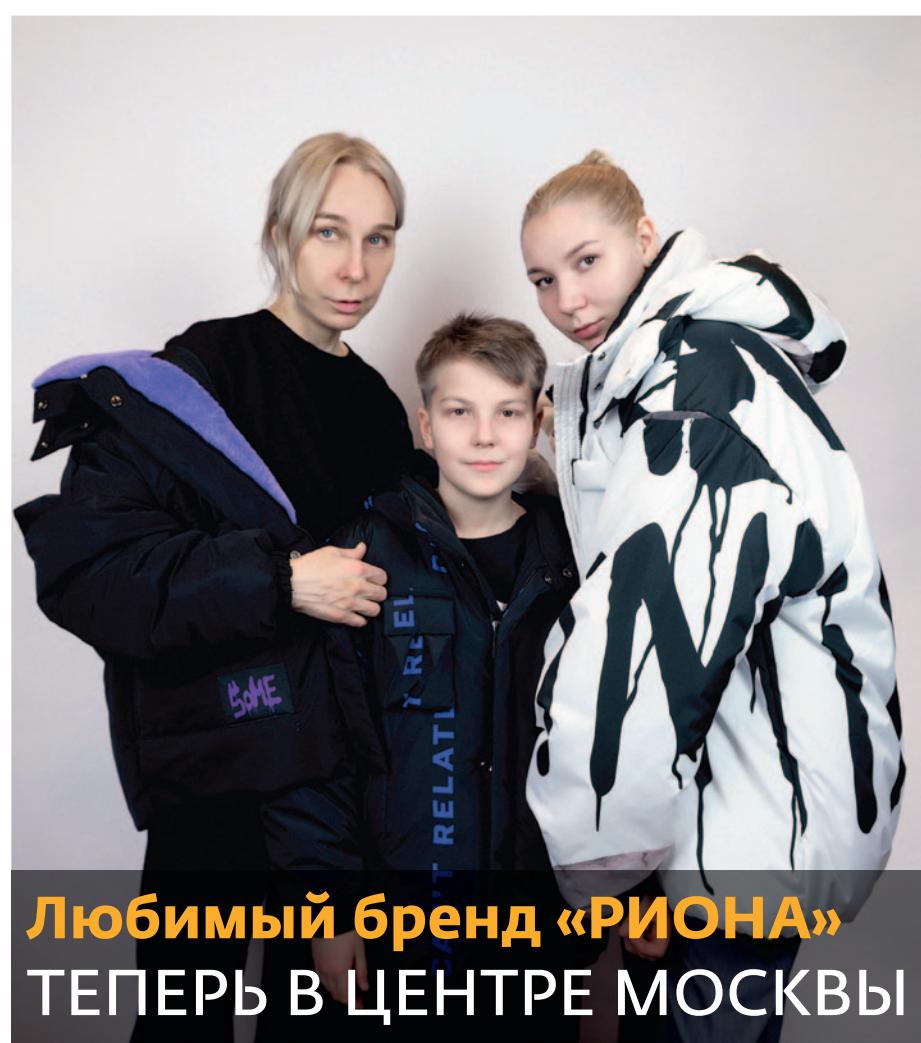
– Я думаю, если рассматривать сферу моды и дизайна, то больше женщин. Если смотреть на запуск стабильных производственных процессов и торговли, то, возможно, одинаковое соотношение или даже мужчин больше.

Знаете, в «модном» бизнесе чётко прослеживаются разнообразие структур и момент, когда процессы можно отладить и когда они достаточно непредсказуемы.

Мне думается, сама женщина по природе является двигателем модной индустрии. Она старается быть привлекательной, обновлять внешний облик, одевать детей под стать семье и самой себе.

Если же рассматривать моду как бизнес, то у нас, конечно, как и всегда и везде, все хотят одного: стабильности и постоянства. Поставить бизнес на рельсы и запустить, чтобы он работал долго и бесперебойно.

Но разработка, смена материалов, построение новых форм всегда являются делом дорогим и хлопотным. Наладить процессы в fashion-индустрии – дело не простое, даже рискованное. Конечно, люди



## ЛЮБИМЫЙ брэнд «РИОНА» ТЕПЕРЬ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

хотят красиво одеваться, разнообразить внешний вид, обновлять гардероб. Однако по каким законам работает мода, как угадать, если всё постоянно меняется: то уже, то шире, то смена цветов, то длины, бесконечные детали, отделка, новая фурнитура. И у всего этого такой короткий век...

Вот эта женская гибкость и «лёгкость» больше востребованы в сфере разработки и креатива, новых коллекций. Другое дело – форма, спецодежда или хотя бы классический или однообразный стиль. Тогда понятно, во что и насколько вкладывать деньги, и мужчинам здесь проще.

Но в целом – в fashion-индустрии сложно планировать доход, потому что нет возможности предсказать результат. Поэтому, мне кажется, все участники этого бизнеса, как мужчины, так и женщины, либо испытывают утомление, помноженное на оптимизм и энтузиазм, либо пытаются как-то отрегулировать бизнес-процессы, сделать их более статичными.

*– Чего больше в вашей работе – бизнеса или творчества?*

– Хотелось бы, конечно, чтобы творчества. Но для того, чтобы им заниматься, нужны деньги. Вот и приходится балансировать, перемещаясь из одной роли в другую. Мне

просто повезло в том, что чувство новизны и поиска более современных и совершенных материалов и конструкций меня не утомляет, а вызывает интерес. Порой для этого поиска нужно много ресурсов – и человеческих, и материальных. Если я вижу, что разработка затянулась и окупить её будет сложно, начинаю искать более простой и доступный способ. Главное, чтобы одно не перевесило другое. Самое неприятное в этой длительной работе, когда после всех творческих трудов не получается запустить партию из-за недостатка финансов.

*– В одном из недавних интервью вы говорили, что создали собственную, уникальную бизнес-модель. Можете рассказать о ней подробнее?*

– Это чисто управлеченческая система расчёта. Уникальность её в том, что она конкретно создана под наше предприятие и под наш объём продаж. А суть в том, чтобы не делить все расходы на все выпущенные товары, а только часть товара обложить максимальными расходами, а остальную часть считать как произведённую без дополнительных затрат. В этом случае получаются более конкретные группы товара, которые способны нести нагрузку, доводя её до точки безубыточности и окапая все

издержки, а остальные хотя бы на бумаге получаются прибыльными.

Первые – это постоянный, ходовой ассортимент, который разрабатывается заранее и продаётся с учётом предоплаты, а второй – из сферы «быстрой» моды, выпускается ближе к сезону, так как более подвержен сменяемости и очень недолговечен. Но и та и другая группы находятся теперь в постоянных позициях компании и отражают её настрой.

Кстати, сейчас наша бизнес-модель снова претерпела изменения, так как в нынешней ситуации опять пришлось дописывать и видоизменять уже опробованные и дававшие результаты схемы.

**– Всегда интересно отследить какой-то переломный момент, когда человек меняет свою жизнь, решается пойти неожиданным ранее путём. Когда он наступил для вас, почему индустрия моды стала вашим главным делом?**

– Я стала заниматься этим бизнесом, потому что для начала открытия своего производства нужны небольшие ресурсы и определённые умения. Так вышло, что у меня это совпало с временным моментом и личным стремлением. Хотя, скорее всего, это и было моим путём: различные и разносторонние навыки, умение организовывать команду, принимать смелые решения, устанавливать хорошие отношения с людьми, находить друзей и вызывать симпатию у старших и уважение у сверстников. Все эти качества были присущи мне с детства, они остались со мной и сейчас. И это очень помогает в работе.

А вообще, мне нравится любой вид бизнеса. Нравится, когда изобретения становятся на поток и приносят пользу людям. Очень люблю, когда можно улучшить какой-то продукт, поменять технологию и в конечном счёте создать серийное производство. Просто у меня такой ход мыслей, такое умонастроение, скажем. Мне вообще неинтересно то, что нельзя масштабировать. А вот умение создать серийное производство из чего бы то ни было – очень увлекательно.

Особенно интересно в индустрии моды, которая сама по себе сложный вид деятельности. Здесь очень многое зависит от работы всей команды и чётких сплочённых действий. Не представляю, кто бы мог, как мы, так же быстро менять коллекции и предлагать новый продукт с отработанной технологией несколько раз за сезон.

Всё это я делаю, потому что надеюсь, что когда-нибудь станет проще, так как оказывается, что эту науку можно отследить изнутри и понять, как это всё работает, а не только двигаться на ощупь. Хорошая новость в том, что мода не так уж капризна. Это просто бизнес, и он достаточно логичен.

**– Как повлияло на ваш бизнес появление детей, когда пришла идея задействовать их в создании и демонстрации новых коллекций?**

– «Нужно приучать детей к труду», «семейный бизнес» – подобные формулировки всегда живут в нашем сознании. И, по сути, это очень правильно. И для детей, и для бизнеса.

Опыт, любовь ко всему новому, открытость для восприятия современного и свежего взгляда – всё это есть в нашей семье, и каждый перевоплощается для той или иной задачи, выполняет то, что может, по силам.

Да и тестирование моделей проще, когда видишь их со стороны или используешь сам. Я заметила, что детский или подростковый продукт всегда появляется по мере того, как в нём возникает потребность. До появления младшего ребёнка я очень комфортно чувствовала себя в женском бренде «Риона», удалось совершить скачок – от небольших партий до массовых продаж кассовых моделей верхней одежды, которые стали бестселлерами. Но приходилось прилагать много усилий. Когда дети стали участвовать в процессе, многое стало легче, и я с удовольствием воспользовалась этим ресурсом.

Однако хочу подчеркнуть, что участие членов семьи необязательно, и можно, конечно, создавать крутые модели, не опираясь на помощь извне. Просто в моём случае получилось так, что всё сложилось и всё пригодилось.

**– Что важнее в вашем бизнесе: придумывать, шить или продать?**

– Конкурентное поле, в которое попадает наша продукция, настолько сложное и жёсткое, что, несомненно, важно всё – и при этом в лучшем виде. Если наш продукт не будет продаваться с ходу, то клиенты не будут приходить, звонить и ждать, верить и надеяться на нас. Поэтому мы постоянно подтягиваем то один навык, то другой, работаем как крупное предприятие, при этом оставаясь не особо заметными для большого количества потенциальных конечных покупателей.

Могу только точно сказать, что на первом месте для меня всегда не собственные интересы, а интересы моих покупателей. Такой подход свойственен работе на долгосрочную перспективу, когда свои нужды откладывашь ради сегодняшней радости клиента.

Поэтому если кратко сформулировать ответ, то он будет выглядеть так: нужно придумать такое, чтобы это было легко продать и возможно произвести.

**– Может быть, намекнёте, если не секрет, что будет модным и воспреваренным в будущей осенней коллекции, ведь лето проходит так быстро.**

– Несомненно, это одна из моих любимых тем. Смена трендов, форм, сезонное изменение цвета, ткани, дизайна, посадки... Что же главное во всём этом? Пожалуй, главное – это форма. Приталенный силуэт, прямой, овальный – в разное время акту-

альны свои тенденции. Затем цвет. Важны также сменяемость элементов, присутствие фирменного стиля, детали дизайна – всё это вишенки на торте.

Как ни странно, универсальных решений в этой сфере нет. Мода очень многообразна и персонализирована: возраст, образ жизни, окружение, область применения, необходимость придерживаться определённых профессиональных требований – всё это важно учитывать.

Классическая или деловая мода более постоянна, подходит тем, кто не любит привлекать к себе внимание, хочет всегда и везде чувствовать себя уверенно. Современный стиль более подвержен изменениям и подходит людям с амбициями и желанием обратить на себя внимание. Опять же: где-то нужно одеться «на гребне» моды, а где-то – в традиционном стиле. В молодёжной среде важно действовать немного на опережение, а в более взрослой – имеет значение качество материалов и пошива.

Поэтому сложно ответить на вопрос: что нужно носить? Могу сказать точно одно: в нашем модном пространстве есть всё разнообразие форм и фасонов, два направления на разные потребности.

В деловом и школьном стиле представлены более 50 вариантов сложных и актуальных форм рубашек, удобные и комфортные брюки, современные модные юбки, комплекты, подходящие для ежедневной носки. Представлено также смешанное направление современной классики.

Думаю, в нашем первом магазине также получится решить задачу, как сочетать классическую форму с современными запросами нового поколения, что предложить взрослеющим детям, модным подросткам и молодёжи, ведь многие мучаются этим вопросом. Поэтому приглашаем создать модный и продуманный образ к школе: приобрести одежду для повседневного использования, торжественных моментов или спортивных занятий, стильное и удобное пальто на осень, тёплый пуховик на зиму.

Также будет представлена подборка для взыскательных молодых женщин, которые ценят сочетание модного кроя и качественных новых материалов.

**– Когда откроется магазин и появятся ли другие торговые помещения бренда «Риона»?**

– Магазин откроется в середине лета. От того, как он покажет себя, станет понятно, как будут работать франчайзинговые точки наших партнёров, потому что после тестового периода мы планируем готовить предложение по франшизе монобрендового магазина.

Мы будем верить в то, что у нас получится стать признанными законодателями модных тенденций, которые будут радовать быстрым обновлением и высоким качеством своих взыскательных покупателей.



## Popular brand Riona – NOW IN THE CENTER OF MOSCOW

A unique domestic brand of women's, youth and children's clothing Riona, known and loved by many customers not only in Russia, but also in the CIS countries, is opening its first store, and not just anywhere, but in the center of Moscow – in the "Central Store for Children on Lubyanka". According to founder and CEO Yulia Petrova, previously loyal customers who came to the showroom or exhibition stand sometimes left with three shopping bags because they didn't know when their favorite brand would be on sale again. Now there is no need to search for Riona – before the school season begins, sales will be held in the heart of the capital, in a well-known, prestigious and historically attractive location. Despite the understandable workload on the eve of such an important event, Yulia Petrova found time to talk to us about the new store's assortment, fashion trends, and the secrets of the fashion industry.

*– Yulia, what do you think, today in our country and in the world, who is more in the fashion industry – women or men? Or should we say that gender does not play a role in this kind of activity?*

– I think if we look at the fashion and design industry, there are more women. If you look at the introduction of stable production processes and commerce, it's probably the same ratio or even more men.

You know, in the fashion business there is a clear diversity of structures and the moment when processes can be debugged and when they are quite unpredictable.

I think the woman herself is by nature the engine of the fashion industry. She tries to be attractive, to renew her appearance, to dress her children, to make them look like her family and herself.

If we look at fashion as a business, then of course here, as always and everywhere, everyone wants the same thing – stability and consistency. To get the business off the ground and run it so that it works for a long time and without interruption.

But developing, changing materials and building new shapes is always an expensive and laborious business. Setting up processes in the fashion industry is not easy, it is even risky. Of course, people want to dress well, diversify their appearance, and renew their

wardrobe. But according to what laws does fashion work, how to guess when everything is constantly changing: it's narrower and wider, the change of colors, the length, endless details, trimmings, new accessories. And everything has such a short lifespan...

This flexibility and "lightness" of a woman is more in demand in the field of development and creativity, in new collections. Uniforms, overalls or at least a classic or monotonous style are another matter. Then it is clear what and how much to invest and it is easier for men.

But in general, in the fashion industry it is difficult to plan income, because there is no way to predict the outcome. Therefore, it seems to me that all participants in this business, both men and women, either experience fatigue multiplied by optimism and enthusiasm, or try to adjust the business processes in some way, to make them more static.

*– What is more in your work – business or creativity?*

– Of course I wish there was more creativity in my work. But to do that I need money. So I have to strike a balance by moving from one role to another. I'm just lucky that the sense of novelty and the search for more modern and advanced materials and designs doesn't tire me

out, but keeps me interested. Sometimes this search requires a lot of resources, both human and material. If I see that the development will be delayed and it will be difficult to pay for it, I start looking for a simpler and more affordable way. The main thing is that one does not outweigh the other. The most unpleasant part of this long work is when, after all the creative work, I can't launch a batch because of lack of funds.

*– In a recent interview you said that you have created your own unique business model. Can you tell us more about it?*

– It is a simple management accounting system. Its uniqueness is that it was created specifically for our company and our sales volume. And the bottom line is not to split all costs for all produced goods, but to charge only a part of the goods with maximum costs and to consider the rest of the goods as produced without any additional costs. In this case, we get more specific groups of goods that can carry the load, bring it to the break-even point and recoup all the costs, and the rest, at least on paper, turns out to be profitable.

The first is a permanent, marketable range, developed in advance and sold on a prepayment basis, and the second is "fast" fashion, produced closer to the season, as it is more volatile and very short-lived. But

both groups are now permanent fixtures in the company and reflect the mood of the company.

By the way, now our business model has changed again, because in the current situation we had to rewrite and modify the schemes that had already been tried and had yielded results.

***– It is always interesting to trace a turning point, when a person changes his life, decides to go a different way. When did that happen for you and why did the fashion industry become your main business?***

– I got into this business because I needed small resources and certain skills to start my own production. It just happened to coincide with my timing and personal aspirations. Although it was probably my way: diverse and versatile skills, the ability to organize a team, to make courageous decisions, to build good relationships with people, to make friends, to gain the sympathy of elders and the respect of peers. All these qualities were inherent in me since childhood, they have remained with me now. And it really helps me in my work.

And in general, I like any kind of business. I like it when inventions become a flow and benefit people. I love it when I can improve a product, change the technology and eventually create mass production. That's just the way I think. That kind of thinking, let's say. I'm not at all interested in something that can't be scaled. But being able to create mass production out of anything is very exciting.

It's especially interesting in the fashion industry, which is a complex business in itself. A lot depends on the work of the whole team and clear, cohesive action. I can't imagine anyone else being able to change collections as quickly as we do and offer a new product with proven technology several times a season.

I do all of this because I hope that one day it will be easier, because it turns out that you can follow this science from the inside out and understand how it all works, not just move by feel. The good news is that fashion is not so capricious. It's just a business, and it's logical enough.

***– How did the birth of children affect your business when you came up with the idea of involving them in the creation and presentation of new collections?***

– “You have to teach children to work”, “family business” – such phrases are always in our minds. And it's true. Both for the children and for the company.

Experience, love for everything new, openness to the modern and fresh view – all this is in our family, and everyone transforms for this or that task, does what he can, according to his abilities.

And testing models is easier when you see them from the outside or use them yourself. I have noticed that a child's or

teenager's product always appears when the need arises. Before I had my youngest child, I felt very comfortable with the women's brand Riona, I managed to make the leap – from small batches to mass sales of the best outerwear models, which became bestsellers. But it took a lot of work. When the children were involved in the process, a lot became easier, and I was happy to take advantage of this resource.

However, I want to emphasize that family participation is not necessary, and it is certainly possible to create cool designs without relying on outside help. In my case, it just so happened that everything came together and was useful.

***– What is more important in your business: to invent, to sew, or to sell?***

– The competitive environment in which our products operate is so complex and tough that it is undoubtedly important to do everything and to do it in the best possible way. If our product doesn't sell immediately, customers won't come and call and wait and believe and hope in us. That's why we're constantly improving one skill or another and working like a big company without being very visible to a large number of potential end customers.

I can only say that I always put my clients interests first, not my own. This approach is characteristic of long-term work, when you put your own needs aside for the sake of the customer's pleasure today.

So if I were to give you a short answer, it would be this: you have to come up with something that's easy to sell and possible to produce.

***– Maybe you can give us a hint, if it's not a secret, what's going to be fashionable and***



***in demand in the upcoming fall collection – because summer goes by so fast.***

– This is undoubtedly one of my favorite topics. Changing trends, shapes, seasonal changes in color, fabric, design, fit... What's the most important thing in all this? Maybe the most important thing is the shape. The fitted silhouette, straight, oval – different trends are relevant at different times. Then the color. The interchangeability of elements, the presence of a signature style, design details are also important – all these are the icing on the cake.

Ironically, there are no universal solutions in this field. Fashion is very diverse and personalized – age, lifestyle, environment, field of application, the need to meet certain professional requirements – all this is important to consider.

Classic or business fashion is more constant, suitable for those who do not like to draw attention to themselves, who want to feel confident always and everywhere. The modern style is more changeable and suits people with ambition and the desire to attract attention. Again, somewhere you need to dress at the forefront of fashion, and somewhere you need to dress in a traditional style. For young people it is important to be a bit ahead of the game, and for adults it is the quality of the materials and the tailoring that counts.

So it's hard to answer the question of what to wear. I can say one thing for sure – in our fashion space there is a whole variety of shapes and styles, two trends for different needs.

In business and school style there are more than 50 variants of complex and current shapes of shirts, comfortable and cozy pants, modern fashionable skirts, sets suitable for everyday use. Mixed direction of modern classics is also presented.

I think that in our first store we can also solve the problem of how to combine the classic uniform with the modern demands of the new generation, what to offer to the growing children, trendy teenagers and young people, because many are tormented by this question. Therefore, we invite you to create a fashionable and thoughtful look for school – to buy clothes for everyday use, ceremonial moments or sports activities, a stylish and comfortable coat for fall, a warm down jacket for winter.

There will also be a selection for demanding young women who appreciate the combination of fashionable cut and quality new materials.

***– When will the store open and will there be other Riona brand retail spaces?***

– The store will be opened in the middle of summer. It will become clear how the franchise stores of our partners will work, because after the test period we plan to prepare a proposal for a mono-brand store franchise.

We believe that we will be able to become recognized trendsetters who will satisfy their demanding customers with fast updates and high quality.



**– Елена Викторовна, расскажите подробнее об основных направлениях обучения в вашей школе.**

– Наверное, самое главное в нашей концепции обучения – то, что мы не гонимся за всем новым и современным, а анализируем, смотрим, насколько нововведения могут быть состыкованы с русскими дворянскими традициями XIX-XX веков.

Далеко не всегда нужно изобретать велосипед, порой достаточно оглянуться назад.

И первую очередь это касается воспитательной работы, которой в нашей школе уделяется огромное значение, конечно, не в ущерб образовательному процессу.

Мы ставим своей задачей научить воспитанников правильно преподносить себя, уметь держаться в обществе, быть раскрепощёнными. Для этого, помимо основных предметов, у нас преподаются этикет, рукоделие, танцы, в старших классах вводим уже основы делового этикета. Также обязательный предмет для всех – театр.

И мы видим, что, когда наши ребята участвуют в сторонних мероприятиях, они заметно отличаются в лучшую сторону, это многие отмечают: они более уверены в себе, не чувствуют себя скованно на собеседованиях, выступлениях и т. п.

Кроме того, нам удалось сформировать в школе уникальную атмосферу единения и семейности, многие говорят нам об этом, приходя к нам даже просто в гости. Мы работаем не для «галочки», все наши педагоги – замечательные неравнодушные люди, и все возникающие проблемы мы решаем совместно, как в семье.

После выпуска дети продолжают приходить к нам, помнят ощущение, что школа – это дом, и оно остаётся с ними на всю жизнь. И уже выросшие выпускники продолжают общаться с нами, приходят работать – специально идут в педвузы, чтобы вернуться преподавать. Поэтому, кстати, у нас большое количество молодых классных креативных педагогов. Многие вчерашние ученики взаимодействуют в различных проектах. Например, один из

**О**бщеобразовательная школа «Ретро» – одна из первых частных православных школ в России – была создана в 1991 году.

Упор в обучении делается на всестороннее развитие личности, ориентированное на отечественные исторические идеалы XIX века, поэтому изучаются этикет, основы православия, преподаются два иностранных языка, проводятся занятия по хореографии и различным видам спорта.

О том, как идти в ногу со временем, при этом сохраняя всё лучшее из традиций нашей страны, мы беседуем с генеральным директором школы «Ретро» Еленой Студёновой.

## Школа «Ретро»: семейная атмосфера и высокий образовательный стандарт

бывших выпускников, директор фабрики детской мебели, предоставляет нам мебель.

Важно также, что я, как директор, всегда включена в процесс, присутствуя во всех родительских чатах, всегда на связи и готова помочь.

**– Но как вам удается это делать, ведь у вас семья, трое маленьких детей?**

– Да, действительно, младшему ребёнку сейчас девять месяцев, и во время беременности я думала, что после его рождения у меня совсем не останется ни на что времени, нашла исполнительного директора, постаралась себя максимально освободить от рабочих дел. Но можно посчитать на пальцах, сколько дней после родов я не была в школе или где-то по школьным делам.

Почему так? Потому что есть вещи, которые невозможно решить без директора. Особенно это касается психологического состояния детей, каких-то сложных случаев. Я по образованию клинический психолог и нейропсихолог. Поэтому моё участие, профессиональная помощь и поддержка в решении такого рода проблем бывают необходимы.

Мне повезло, что у нас идеальная няня, и я могу несколько часов в день посвящать работе без ущерба для малыша. Кроме того, возможность совмещения семьи и работы – это в первую очередь вопрос правильного распределения своих ресурсов. Я – противница гаджетов, у меня нет телевизора, я не трачу время попусту. Я считаю, что если у тебя есть, условно, 100 лет жизни, то их нужно прожить достойно, не отвлекаясь на ерунду, а ставить цели и их достигать.

**– Какие цели вы ставите перед собой на ближайшее время?**

– В феврале прошлого года мы открыли детский садик «Тропинки», он успешно отработал год, я очень хотела создать хорошее детское дошкольное учреждение, и мне это удалось. Я, как говорится, закрыла гештальт, родители в восторге, дети тоже, моя дочь, например, с радостью туда каждый день идёт – и это показатель. И самое

главное, что из детского сада дети приходят к нам в школу, это очень важно.

Набирает обороты ещё один проект – онлайн-школа. Также активно развивается проект «Дети – детям», который мы воплощаем с мужем. В его рамках воспитанники художественных школ придумывают детские игрушки, а мы их создаём. Дети очень талантливы, но у них очень мало способов, чтобы реализовать свои идеи в реальности. Теперь у них есть такая возможность.

Также на стадии развития проект экодеревни. У нас есть несколько лошадей, участок земли, куда дети приезжают на летние программы. Мы проводим иппотерапию, квесты, инверсивные шоу, у нас очень интересно. Сейчас я работаю над тем, чтобы создать в экодеревне возможность совместного отдыха детей с родителями: пока что её нет, но обязательно будет.

**– Что главное вы посоветовали бы сегодня родителям?**

– Для меня очень важна тема гаджетов и зависимости от них, и я не устаю об этом говорить. Нейропсихологами доказано, что до двух лет детям категорически нельзя давать гаджеты, ребёнок откатывается в развитии, у него могут возникнуть проблемы с когнитивными способностями: вниманием, памятью, мышлением, в том числе с развитием абстрактного мышления, воображения и фантазии.

А если у ребёнка нет фантазии, как он сможет придумать в дальнейшем новый проект, создать что-то новое?

В общем, если вы хотите, чтобы дети выросли здоровыми, умными и талантливыми, ограничьте времяпрепровождение с гаджетами. У нас, кстати, в школе строго запрещено пользоваться телефонами с 1-го по 11-й класс. И родители подписывают соответствующие документы. Как говорил Клэй П. Бедфорд: «За один день вы можете преподать студенту урок, но если вы воспитаете в нём любознательность и любопытство, то он будет продолжать учиться всю свою жизнь».



## The school "Retro":

# a family atmosphere and a high educational stand

*- Elena Viktorovna, tell us more about the main directions of teaching in your school.*

– Probably the most important thing in our concept of education is that we do not pursue everything new and modern, but we analyze, look at how innovations can be docked with the Russian noble traditions of the XIX-XX centuries.

It's not always necessary to reinvent the wheel, sometimes it's enough to look back. And this is especially true for the educational work, which is very important in our school, of course, not to the detriment of the educational process.

Our task is to teach our students to present themselves correctly, to be social and open-minded. To this end, in addition to the basic subjects, we teach etiquette, handicrafts, dance, and in high school we introduce the basics of business etiquette. Drama is also a compulsory subject for all.

And we see that when our children participate in external events, they change significantly for the better, it is noted by many: they are more confident, do not feel constrained at interviews, performances, etc.

In addition, we have managed to create a unique atmosphere of unity and family in the school, many people tell us about it, come to us, even just to visit. We do not work for the "check mark", all our teachers are wonderful, caring people, and we solve all problems together, as in a family.

When they graduate, they keep coming back and remembering that the school is their home, and that feeling stays with them for life. And those graduates who have grown up keep in touch with us and come to work with us – they go to teacher training colleges specifically so that they can come back to teach. That's why we have a lot of young, cool, creative teachers. Many of yesterday's students are involved in various projects. For example, one of the graduates, the director of a children's furniture

factory, provides us with furniture.

It is also important that I, as the director, am always involved in the process, at all the parent chats, always in touch and ready to help.

*- But how do you do it when you have a family and three small children?*

– Yes, actually, the youngest one is now 9 months old, and during the pregnancy I thought that after his birth I would have no time for anything. I found an executive director, tried to free myself from work matters as much as possible. But I can count on my fingers how many days after the birth I was not in school or somewhere for school stuff.

Why is that? Because there are things that cannot be solved without the principal. Especially the psychological state of the children, some difficult cases. I am a clinical psychologist and neuropsychologist. That is why my participation, professional help and support in solving such problems is so necessary.

I am lucky that we have the perfect nanny and I can devote several hours a day to my work without affecting the baby. Being able to combine family and work is also primarily a matter of allocating your resources properly. I'm against gadgets, I don't have a TV, I don't waste my time. I think if you have, let's say, 100 years of your life, you should live it with dignity, not be distracted by nonsense, but set goals and achieve them.

*- What are your goals for the near future?*

– Last February we opened the kindergarten "Tropinky". It worked successfully for a year. I really wanted to create a good pre-school institution, and I succeeded. As the saying goes, I closed the gestalt, the parents are happy, and so are the children, for example, my daughter is happy to go there every day, and this is an indicator. And the

**T**he school "Retro", one of the first private Orthodox schools in Russia, was founded in 1991. Emphasis in education is placed on comprehensive personal development, focused on the national historical ideals of the XIX century, so the etiquette is studied, the basics of Orthodoxy, two foreign languages are taught, there are classes in choreography and various sports. We talked to Elena Studenova, the director of the school "Retro", about how to keep up with the times and at the same time preserve the best traditions of our country.

most important thing is that the children come to us from kindergarten, it is very important.

Another project, an online school, is gaining momentum. The "Children to Children" project that my husband and I are implementing is also growing rapidly. Students from art schools design toys for children, and we make them. The children are very talented, but they have very few opportunities to realize their ideas. Now they have that opportunity.

An eco-village project is also in development. We have several horses and a plot of land where the children come for summer programs. We have hippotherapy, quests, inversion shows, we are very interesting. Now I am working on how to create an opportunity for children and their parents to relax together in the eco-village: it is not there yet, but it will be.

*- What would be your main advice to parents today?*

– The issue of gadgets and addiction is very important to me and I never tire of talking about it. Neuropsychologists have proven that it is absolutely impossible to give gadgets to children under the age of 2, because a child in developmental regression can have problems with cognitive abilities: attention, memory, thinking, including the development of abstract thinking, imagination and fantasy.

And if a child has no imagination, how will he be able to come up with a new project in the future, to create something new?

In general, if you want your children to grow up healthy, smart and talented, limit their time with gadgets. By the way, in our school it is strictly forbidden to use phones from the 1st to the 11th grade. And parents sign documents to that effect. As Clay P. Bedford said, "You can teach a student a lesson for a day, but if you can teach him to learn by creating curiosity, he will continue the learning process as long as he lives."



## ЮЛИЯ СЫРОВА: «Каждая компания, которая заботится о ментальном здравье своих сотрудников, – наш потенциальный клиент»

**Ю**лия Сырова – основатель федеральной сети нейротренинговых центров «Нейромир». Она занимается очень важным делом, помогая людям тренировать мозг и в конечном итоге улучшать качество жизни. Ещё несколько лет назад нейротехнологии были недоступны «простому человеку», а сегодня они вышли на более массовый уровень. В сети «Нейромир» развивают нейрофитнес, делая его удобным, комфортным, интересным. Сегодня всё больше клиентов обращается к нейротренировкам, понимая их реальную пользу. В интервью нашему изданию Юлия Сырова рассказала о том, как нейротехнологии пришли в её жизнь, и о том, как сегодня развивается её бизнес.

**– Юлия, сейчас вас хорошо знают как основателя компании «Нейромир», а если вернуться назад, то о какой профессии в школьные годы мечтала девочка Юлия?**

– В школе я хотела быть учителем математики, так как меня всегда привлекали точные науки, к тому же мне повезло с прекрасным преподавателем, которая настолько увлекательно вела свой предмет, что я мечтала быть таким же педагогом, как она. После школы я поступила в Ульяновский педагогический университет, на факультет математики и информатики. Здесь мне снова посчастливилось встретить великолепного педагога по психологии. И на третьем курсе я заочно поступила в ещё один педагогический вуз – Самарский педагогический институт, на отделение психологии для начальных классов. В общем, получила два высших образования, но ни дня не работала по полученным специальностям.

**– Как же так получилось?**

– Поскольку учиться одновременно и очно, и заочно в разных институтах было тяжело, я перешла на заочное отделение в обоих вузах и устроилась на работу в неврологическое отделение Ульяновской областной больницы оператором автоматизированной системы управления (АСУ). Там же я познакомилась с ЭЭГ-аппаратурой, предназначеннной для исследования головного мозга с помощью регистрации биоэлектрических сигналов. В больнице трудился творческий молодой коллектив врачей, и я с удовольствием ходила на их лекции по медицине, тем более что эта область знаний также меня всегда привлекала: ещё во время обучения в институте я окончила курсы по массажу на химбиофаке, которые предполагали серьёзное погружение в тему, углублённое изучение анатомии и прививались к полноценному среднему медицинскому образованию. Так и получилось, что 20 лет я проработала в сфере здравоохранения, в восстановительной медицине, также уже более 20 лет изучаю сферу работы мозга, его взаимодействие с телом.

**– Так как же в вашу жизнь пришли нейротехнологии? В какой момент вы решили: «Это то, чем я хочу заниматься»?**

– За годы работы у меня были разные бизнесы. Например, магазины здорового питания. При этом я всегда старалась заниматься чем-то по-настоящему качественным и эксклюзивным, поэтому в магазинах была представлена только высококачественная продукция, а многие позиции можно было найти только в нашей сети. Но мне хотелось большего. Ведь как развивается мелкий бизнес? Ему свойственна цикличность: только ты выходишь в точку безубыточности, начинаешь получать прибыль – тенденции меняются, наступает стагнация, надо снова вкладывать ресурсы, чтобы оставаться прибыльным, менять концепцию и т. п. Либо крупный бизнес поглощает более мелкие. И я стала искать для бизнеса сферу с пролонгированными перспективами развития. Так в мою жизнь и пришли нейротехнологии.

**– Учитывая новизну направления, не страшно ли было начинать?**

– Никакого страха не было, поскольку старту предшествовало глубокое изучение как самого предмета, так и условий для бизнеса. Во-первых, мне очень пригодились опыт работы в здравоохранении, знания о тонкостях работы ЭЭГ-аппаратуры, теоретические знания в области работы мозга и практика работы с телом. Нейротехнологии находятся на стыке трёх наук – психологии, физиологии и медицины. Медицина даёт основу знаний о работе мозга, помогает понять, как можно использовать технологии. Большая роль отводится психологии: использование различных техник и практик психологического направления в сочетании с применением нейрогарнитуру выстраивается по определённой системе. Я много изучала труды академика П. К. Анохина, крупнейшего учёного-физиолога, автора многих научных трудов о работе мозга. И сочетание моих знаний, научных работ позво-

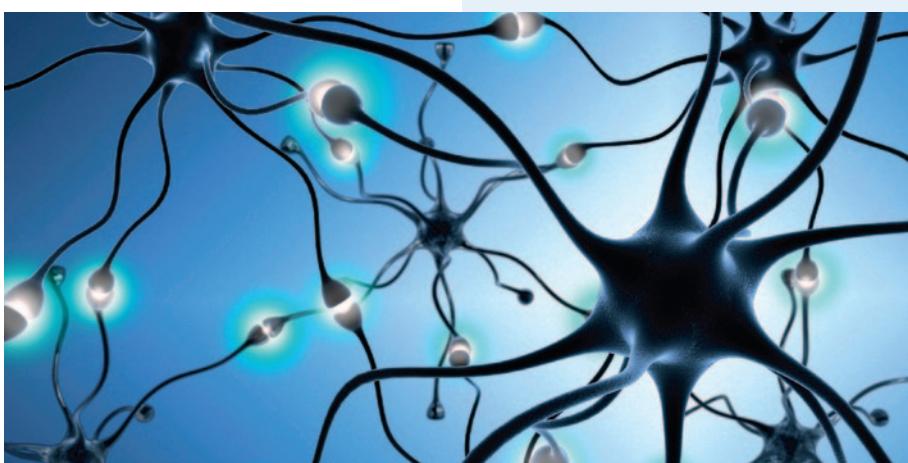
лило создать методологию использования компьютерных интерфейсов для тренировки мозга, улучшения ментального здоровья.

Во-вторых, что касается бизнес-составляющей, то перед стартом было глубокое изучение того, что уже есть на рынке, какая аппаратура имеется у российских производителей, была апробация методов на тест-группах – выяснение того, какие тренинги дают наибольшую эффективность. Мы нашли компанию-производителя различных нейроинтерфейсов «Нейроботикс» с огромным опытом в производстве качественной аппаратуры, которая сегодня выпускает для нас брендированное ПО с БОС-тренировками, которые сейчас широко используются в разных проектах в России. Вся аппаратура создаётся на основе работ физиологов, нейрофизиологов, и мы совершенно уверены в

нейротренинги могут помочь им самим. Так мы развивались, росли, разрабатывали новые продукты. Постепенно на нас начала работать наша репутация. Сейчас мы на стадии большого масштабирования.

**– У «Нейромир» уже есть партнёры по всей России. Куда же дальше масштабироваться?**

– Партнёрская сеть во всей стране, открытие нейротренинговых центров по франшизе – это лишь одно из направлений нашего бизнеса. Благодаря нашим партнёрам мы масштабировали нашу торговую марку «Нейромир» в регионы, получив узнаваемость и признание клиентов в разных уголках страны. Основное наше направление – это проектная деятельность, разработка и внедрение ней-



её качестве. Так что на рынок мы выходили с хорошо подготовленной базой.

**– На пути развития бизнеса вам приходилось сталкиваться с тем, что кто-то не верил в успешность проекта, с другими препятствиями? Как вы их преодолевали?**

– Пожалуй, главным препятствием была новизна. У людей не было чёткого представления о нейротехнологиях, их возможностях. Кто-то даже был под влиянием нелепых мифов о том, что с помощью нейроинтерфейсов можно «внедриться» в мозг и контролировать человека. Мы постепенно завоёвывали рынок через детский сегмент. Любой врач-невролог знает, что такое БОС-тренировки, знает, как с их помощью можно справиться со многими проблемами, адаптировать ребёнка к школе, к общению и жизни в коллективе. Сегодня весьма актуальна проблема детской гиперактивности, и родители готовы сделать что угодно, чтобы помочь своему гиперактивному ребёнку. И когда родители получали знания о нейротренировках через врачей, то у них уже формировалось доверие к нашему продукту. Мы всегда получали от них обратную связь, они видели, что тренировки реально помогают их детям, и начинали интересоваться тем, как

ротехнологий в корпоративный сектор для сохранения ментального здоровья сотрудников. Например, недавно мы вывели на рынок новый продукт – программу под названием «Ментальное здоровье», которая предназначена для поддержки ментального здоровья в рабочих коллективах. Каждая компания, которая заботится о ментальном здоровье своих сотрудников, – наш потенциальный клиент. Мы помогаем людям повысить стрессоустойчивость, избежать эмоционального выгорания на работе. Ведь стресс сильно влияет и на физическое здоровье, а любой руководитель бизнеса хочет, чтобы его сотрудники были здоровыми и продуктивными. Мы знаем рынок и знаем, как язык производителя нейроинтерфейсов перевести на язык клиентов, что открывает для нас огромные возможности.

Кроме того, у нас есть продукты и для детей, помогающие адаптировать ребёнка к школьной программе. Есть продукты для старшего поколения. Сегодня множество людей в возрастной категории 60+ находятся в хорошей физической и ментальной форме и с помощью наших тренингов, поддерживая своё ментальное здоровье на должном уровне, остаются востребоваными на рынке труда. Так что с полной ответственностью могу сказать: возможности для развития у нас колossalные.

**– С точки зрения руководителя бизнеса, что было сложнее: начинать или развивать, масштабировать проект?**

– В данный момент развивать бизнес стало гораздо проще, поскольку идёт мощная поддержка государства. И сама компания «Нейромир», и практически все наши партнёры участвуют в реализации социально значимых проектов, которые активно поддерживает государство, это даёт возможности для активного развития. Многие наши партнёры уже получили гранты на ведение своей деятельности.

**– Мы говорили с несколькими вашими партнёрами, все они отмечают, что немалую роль в их решении присоединиться к семье «Нейромир» сыграла ваша уверенность, ваш подход к бизнесу. Так какими же качествами должен обладать руководитель?**

– Наверное, прежде всего – ответственностью. За своё дело, за свои решения. Если ты выводишь на рынок новый продукт, ты должен быть в нём уверен, и твоя задача – объяснить партнёрам, на чём основана эта уверенность. И конечно, сам руководитель должен всегда развиваться, обучаться. Невозможно развивать бизнес только на опыте. Я постоянно прохожу обучение по командообразованию, по масштабированию бизнеса, по внедрению новых технологий. Без этого невозможно было бы дальше двигаться. Кроме того, так как сфера моего бизнеса тесно связана с наукой, это ещё и колossalный объём переработки научных трудов. Должна отметить, что очень хорошо процессу самообразования помогает площадка «Нейронет», где регулярно проходят различные форумы, конференции, семинары.

**– Каким вы видите ближайшее будущее своего проекта «Нейромир»?**

– Прежде всего, это создание большой площадки головного офиса, где функционируют различные отделы по автоматизации нашего бизнеса. И второй момент, на который мы сейчас делаем упор, – обучение. Всё зависит от кадров. Наши сотрудники, сотрудники наших партнёров общаются с клиентами, и их подготовка должна быть на высшем уровне. Так что сейчас основная задача – создание безупречно работающей «машины», которая будет поддерживать все циклы жизнедеятельности компании «Нейромир», позволяя ей расти и крепнуть.





## YULIA SYROVA: “All companies that care about the mental health of their employees are our potential clients”

**Y**ulia Syrova, founder of Neuromir, a federal network of neurotraining centers. She is committed to a very important cause: helping people train their brains and ultimately improve their quality of life. A few years ago, neurotechnologies were inaccessible to “ordinary people”, but today they have reached a more mass level. The Neuromir network develops “neurofitness” and makes it convenient, comfortable and interesting. Today more and more clients are turning to neurotraining, understanding its real benefits. In an interview with our publication, Yulia Syrova talked about how neurotechnologies came into her life and how her business is developing today.

*– Yulia, today you are known as the founder of Neuromir. And if you go back, what profession did you dream of when you were at school?*

– At school I wanted to be a mathematics teacher, because I was always attracted to exact sciences, and I was lucky to have a wonderful teacher who was so fascinating in her subject that I dreamed of becoming a teacher like her. And after school I went to the Ulyanovsk Pedagogical University, to the Department of Mathematics and Computer Science. Again I was lucky to meet a great psychology teacher. And in the third year I entered another pedagogical institute – Samara Pedagogical Institute, in the psychology department for elementary school. In general, I received two higher education degrees, but never worked a day in the received specialties.

*– How did this happen?*

– Since it was difficult to study full-time and part-time at the same time at different institutions, I switched to a part-time department at both universities and got a job at the Neurological Department of the Ulyanovsk Regional Hospital as an operator of the Automated Control System (ACS). There I got acquainted with EEG equipment, which is used to study the brain by recording bioelectrical signals. The hospital had a creative team of young doctors, and I enjoyed attending their lectures on medicine, especially since I had always been interested in this field of knowledge -even during my studies at the institute, I attended courses on massage in the chemistry and biology departments, which required serious study

of the subject, in-depth anatomy, and was equivalent to a complete secondary medical education. And so it happened that for 20 years I have been working in health care, in rehabilitation medicine, and for more than 20 years I have been studying the sphere of the brain, its interaction with the body.

*– How did neurotechnology come into your life? At what point did you decide that this was what you wanted to do?*

– Over the years I have had different businesses. Health food stores, for example. I've always tried to do something really high quality and exclusive, so there were only high quality products in the stores, and many positions were only found in our chain. But I wanted more. How does a small business grow? It is cyclical by nature – as soon as you reach the break-even point, you start to make a profit – trends change, stagnation sets in, you have to invest resources again to stay profitable, change the concept, and so on. Or big companies absorb smaller ones. So I started looking for a business with long-term growth prospects. That is how neurotechnology came into my life.

*– Given the novelty of the direction, was it not scary to start?*

– There was no fear at all, because the start was preceded by a deep study of both the subject itself and the business conditions. First of all, I benefited a lot from my experience in health care, knowledge of the intricacies of EEG equipment, theoretical knowledge of the brain and practice of working with the body. Neurotechnology is at the intersection

of three sciences – psychology, physiology and medicine. Medicine provides the foundation of knowledge about how the brain works and helps to understand how the technology can be used. Psychology plays a large role – the use of various techniques and practices of psychological direction combined with the use of neuroharmonics is built according to a certain system. I have extensively studied the works of academician P. K. Anokhin, the greatest scientist-physiologist, author of many scientific works on the work of the brain. And the combination of my knowledge and scientific works allowed me to create a methodology for using computer interfaces to train the brain and improve mental health.

Secondly, as for the business component, before we started, we did a thorough study of what is already on the market, what equipment Russian manufacturers have, and we tested the methods on test groups to see which trainings are the most effective. We found Neurobotics, a company that produces various neuro-interfaces and has a lot of experience in producing quality equipment. Now they produce for us branded software with biofeedback training, which is widely used in different projects in Russia. All the equipment is created based on the work of physiologists, neurophysiologists, and we are absolutely sure of its quality, so we entered the market with a well-prepared base.

*– Have you had to deal with someone not believing in the success of the project or other obstacles along the way? How did you overcome them?*

– Perhaps the main obstacle was novelty. People did not have a clear idea about

neurotechnology and its possibilities. Some were even influenced by ridiculous myths about how neuro-interfaces could be used to "infiltrate" the brain and control people. We gradually conquered the market through the children's segment. Every neurologist knows what biofeedback training is, knows how it can help to cope with many problems, to adapt a child to school, to communication and to life in the community. Today the problem of hyperactivity of children is very topical and parents are ready to do anything to help their hyperactive child. And when parents learned about neurotraining from doctors, they already trusted our product. And we kept getting feedback from them, they saw that the training was really helping their kids, and they started getting interested in how Neurotraining could help them. So we evolved, we grew, and we developed new products. Gradually, our reputation started to work for us. And now we're at the stage of going large.

***– Neuromir already has partners all over Russia. Where do you want to expand next?***

– Network of partners all over the country, opening of Neuromir training centers by franchising – this is only one of the directions of our business. Thanks to our partners we have scaled our brand Neuromir in the regions, gained recognition and clients in different parts of the country. Our main direction is project activity, development and implementation of neurotechnologies in the corporate sector to maintain the mental health of employees. For example, we recently launched a new product – a program called "Mental Health", which is designed to support mental health in the workplace. All companies that care about the

mental health of their employees are our potential customers. We help people increase their stress tolerance and avoid emotional burnout at work. After all, stress has a strong impact on physical health, and every business leader wants his or her employees to be healthy and productive. We know the market and we know how to translate the language of the neuro-interface manufacturer into the language of the customer, which opens up huge opportunities for us.

We also have products for children to help a child adapt to the school curriculum. We have products for the older generation. Today, many people in the 60+ category are in good physical and mental condition, and with the help of our training, they're in demand on the labor market, keeping their mental health at an appropriate level. So I can say with full responsibility that we have tremendous opportunities for development.

***– From the point of view of a business leader, what was more difficult: starting a project or developing and scaling it up?***

– At the moment it has become much easier to develop the business, as there is strong support from the government. Neuromir itself and practically all of our partners participate in the implementation of socially significant projects, which are actively supported by the state, which gives opportunities for active development. Many of our partners have already received grants for their activities.

***– We've talked to several of your partners and they all say that your confidence and approach to business played an important role in their decision to join the Neuromir family. So what qualities should a leader have?***

– Probably first of all – responsibility. For his company, for his decisions. If you launch a new product on the market, you have to have confidence in it, and your task is to explain to your partners what this confidence is based on. And, of course, the leader himself should always be developing and learning. It's impossible to develop a business based on experience alone. I am constantly going through training on team building, on scaling the business, on implementing new technologies. Without that, it would be impossible to move forward. In addition, since the field of my business is closely connected with science – this is also a huge amount of processing of scientific works. I must say that the Neuronet platform, where various forums, conferences and seminars are regularly held, is very helpful in the process of self-education.

***– How do you see the near future of your Neuromir project?***

– First of all, it's the creation of a large head office area, where the various departments for the automation of our business will function. And the second thing we are focusing on now is training. It all depends on the people. Our employees, our partners employees, communicate with customers, and their training must be at the highest level. So now the main task is to create a perfectly functioning "machine" that will support all the life cycles of the Neuromir company, allowing it to grow and become stronger.





# Коллекция шоколадных подарков Весна-Лето 2023



Интернет-магазин:  
+7 (495) 739-95-95  
[confaelshop.ru](http://confaelshop.ru)

Корпоративные заказы:  
+7 (495) 995-53-53  
[confael.ru](http://confael.ru)

Горячая линия:  
8 800 600-53-53



Реклама