

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

10/255 май 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

XV МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
«РОССИЯ –
ИСЛАМСКИЙ МИР:
KAZANFORUM»

**КРЕАТИВНЫЕ
ИНДУСТРИИ:
ДИЗАЙН
И ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

ЗАУР ГАРАИСАЕВ, БАНК «МБА-МОСКВА»:

**«ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О РАБОТЕ
С АЗЕРБАЙДЖАНОМ, ТО В ЭТОМ
НАПРАВЛЕНИИ У НАС БОЛЬШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ»**

ЛОГИСТИКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Фокусируйтесь на бизнесе,
пока мы доставляем ваши грузы!

Телефон:
+7 (843) 210 01 29

E-mail:
kazan@noytech.com

Сайт:
www.noytech.com

Офис в Казани:
Бизнес-центр «Корстон»,
ул. Николая Ершова, 1А,
офис 1235

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

12+

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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Ольга Иванова, Екатерина Цындук, Александра Логинова,

Алёна Ремизова, Диана Корчагина

Журналисты номера: **Анна Добрынина,**

Дарья Бакарина, Екатерина Иванова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 10/255 май 2024

Дата выхода в свет: **06.05.2024.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Natalia Fastova, Olga Ivanova, Ekaterina Tsynduk,

Alexandra Loginova, Alyona Remizova,

Diana Korchagina

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966.

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 10/255 May 2024

Дата выпуска: **06.05.2024.**

Издание: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

marillion

КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 6 **РОССИЯ – ОБЪЕДИНЁННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ:**
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ
- 8 **РОССИЯ – УЗБЕКИСТАН:** ВЗАИМОВЫГОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ
- 9 **РОССИЯ – ТАДЖИКИСТАН:** КРЕПКИЕ ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
- 10 **ОТ ЭКСПОРТА К ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ:** СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА В СЕГМЕНТЕ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 12 **ЗАУР ГАРАИСАЕВ, БАНК «МБА-МОСКВА»:** «ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О РАБОТЕ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ, ТО В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ У НАС БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

ИНТЕГРАЦИЯ – ПУТЬ К РАЗВИТИЮ

- 16 **АГЕНТСТВО ИНВЕСТРАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА**
- 18 **РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН:** ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРИНЦИПАХ ДОБРОСОСЕДСТВА И ВЕКОВЫХ ТРАДИЦИЙ
- 20 **«ГАРМОНИЯСТРОЙ»:** «ВНЕДРЯЕМ ИННОВАЦИОННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»
- 22 **ОЛЕСЯ МУСТАЕВА:** «ОПРАВДАТЬ ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА ОТ ПРОДУКТА – ВОТ ПУТЬ, КОТОРЫЙ СДЕЛАЕТ ЕГО ПРИВЕРЖЕНЦЕМ БРЕНДА»
- 24 **СЕРНУР:** ЖИВИ ВКУСНО

БИЗНЕС-МИССИЯ «КАСПИАН АГРО»

- 30 **«ПОЛЕВОЙ ПРАКТИКУМ»:** НА ПУТИ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ: ДИЗАЙН И ПРОЕКТИРОВАНИЕ

- 32 **ВИТАЛИЙ СТАВИЦКИЙ:**
«ИНДУСТРИЯ ДИЗАЙНА – РАБОТЫ МНОГО, ПЕРСПЕКТИВЫ КОЛОССАЛЬНЫЕ!»
- 34 **LIGHTHOUSE PROJECTS:** ТВОРЧЕСКИЙ ТАНДЕМ
- 38 **ТАТЬЯНА БЕЗВЕРХАЯ, ТВ.DESIGN:**
«ДИЗАЙН – ЭТО РАБОТА, КОТОРУЮ ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЫ»
- 42 **ГАЛИНА МЕДВЕДЕВА:**
«НЕ БЫЛО НИ КАПЛИ СОМНЕНИЙ, ЧТО ПРОФЕССИЯ СТАНЕТ МОИМ ПРИЗВАНИЕМ!»
- 46 **ЕКАТЕРИНА ДУРАВА:** «DKART DESIGN STUDIO СОЗДАЁТ ИНТЕРЬЕРЫ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОДОЛЖЕНИЕМ ВАШЕГО ВНУТРЕННЕГО МИРА»
- 50 **МАСТЕРСКАЯ «АТМОСФЕРА»:** ВТОРАЯ ЖИЗНЬ ВЕЩЕЙ
- 54 **ЕКАТЕРИНА РУБАНОВА:**
«ОНЛАЙН-ФОРМАТ – НОВАЯ СТУПЕНЬ В МОЕЙ НЕЗАВИСИМОСТИ!»

«РОССИЯ – ИСЛАМСКИЙ МИР: KAZANFORUM»: ДОВЕРИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО



Заместитель Председателя Правительства РФ, председатель организационного комитета международного экономического форума «Россия – Исламский мир: KazanForum» Марат Хуснуллин:

«Сегодня форум «Россия – Исламский мир» – важная площадка по укреплению связей со странами исламской экономики. Россия совместно с исламскими странами разделяет одну и ту же позицию по формированию честного и справедливого многополярного мироустройства, основанного на принципах международного права. Развитие многогранного сотрудничества со странами исламского мира имеет и экономическое измерение, выраженное в кратном увеличении товарооборота за прошедший год».



Раис Республики Татарстан, заместитель председателя оргкомитета KazanForum Рустам Минниханов:

«В условиях новых экономических реалий KazanForum имеет стратегическое значение для нашей страны. Что самое ценное для российских регионов – в рамках KazanForum отечественные предприятия могут расширить свои экспортные возможности. Площадка форума активно привлекает представителей международного бизнеса. В этом году здесь проведут свои сессии Международный форум торгово-промышленных палат исламских стран и Российский экспортный центр. Пройдут межправительственные комиссии».



Советник Президента России, ответственный секретарь оргкомитета Антон Кобяков:

«Развитие сотрудничества с исламскими странами является сегодня одним из стратегических векторов развития, способного поддержать формирование новой модели международных отношений в многополярном и в то же время суверенном для каждой страны мире. KazanForum – это прикладная площадка для организации взаимодействия и обмена компетенциями с исламским бизнес-сообществом зарубежных стран. В этом году программа форума будет особенно масштабной и охватит все аспекты взаимодействия: от экономики до культуры, от дипломатии до образования. Работа будет организована на всех уровнях, а это значит, что впереди – новые совместные проекты!»



Торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсаяпов:

«С момента прошлого KazanForum Россия и Азербайджан заметно продвинулись на треке торгового, инвестиционного и промышленного взаимодействия. В Азербайджане стартовала сборка автомобилей LADA, запущено производство современных теплоизоляционных материалов с российскими инвестициями и технологиями. Активно обсуждаются перспективы кооперации в судостроении, развитии промышленных парков, сельскохозяйственном машиностроении. Большую роль в укреплении сотрудничества играют субъекты Российской Федерации: Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Астраханская область, Дагестан, Ставропольский край, Башкортостан.

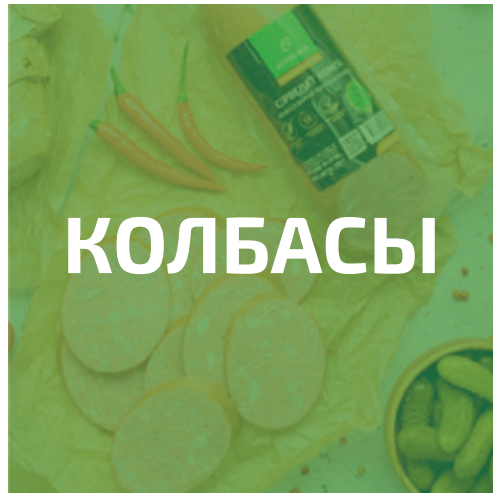
Уверен, что предпринимательское сообщество наших государств найдёт новые точки соприкосновения, возможности для трансфера технологий и взаимных инвестиций».



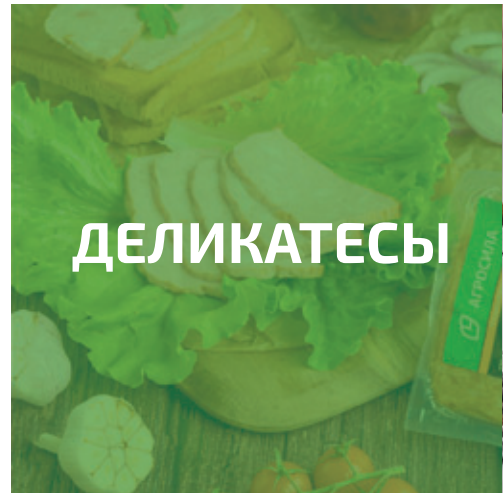
АГРОСИЛА
ХОЛДИНГ



ПОЛУФАБРИКАТЫ



КОЛБАСЫ



ДЕЛИКАТЕСЫ



**МЯСО
ПТИЦЫ**

АГРОСИЛА - эксперт в производстве продукции ХАЛЯЛЬ с 2005 г.



agrosila-holding.ru
+7 8552 74 68 72
sale@agrodila-holding.ru

РОССИЯ – ОБЪЕДИНЁННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ



В 2018 году в Москве была подписана Декларация о стратегическом партнёрстве между Российской Федерацией и Объединёнными Арабскими Эмиратами. В 2019 году Российско-Эмиратский Деловой Совет (РЭДС) Торгово-промышленной палаты РФ возглавил новый председатель – Сергей Николаевич Горьков. С его приходом существенно активизировалась деятельность Совета: активно расширяются российско-эмиратские деловые контакты, ведётся продвижение российского бизнеса на рынок ОАЭ и поиск зарубежных партнёров для российских предпринимателей. О новых горизонтах сотрудничества и масштабных планах взаимодействия двух стран рассказывает исполнительный директор РЭДС Алексей Бусев.

– *Алексей, как Российско-Эмиратский Деловой Совет в рамках своей деятельности реализует положения Декларации о стратегическом партнёрстве?*

– Российско-Эмиратский Деловой Совет ведёт активную работу по развитию торгово-экономических отношений с ОАЭ, организуя целый ряд проектов и мероприятий, направленных на углубление сотрудничества между нашими странами.

Деловой совет регулярно проводит отраслевые заседания на территории России и ОАЭ с участием представителей бизнеса и чиновников двух стран. Тематика мероприятий отражает наиболее значимые сферы сотрудничества между нашими странами: это промышленность, строительный сектор, продовольствие, туризм и т. д.

Для членов делового совета мы организуем встречи с их потенциальными партнёрами и клиентами в ОАЭ, проводим консультации по особенностям и возможностям работы на эмиратском рынке.

РЭДС активно использует различные деловые площадки в ОАЭ и России для организации диалога и встреч предпринимателей. В том числе и в ходе таких крупных и статусных мероприятий, как Петербургский международный экономический форум, промышленная выставка «Иннопром», нефтегазовая выставка ADIPEC (Абу-Даби) и многие другие.

Партнёры делового совета также оказывают всестороннюю поддержку российским предпринимателям, решившим выходить на эмиратский рынок, включая исследования рынка, поддержку в транспортно-логистических вопросах, налоговое консультирование и т. п.

Одним из проектов делового совета является Евразийский промышленный хаб в эмирате Абу-Даби. В его задачи входит открытие международных рынков для российских предприятий. Размещённые там отечественные компании имеют возможность локализовать производство на территории ОАЭ на льготных условиях для последующей работы на иностранных рынках.

Отдельно стоит отметить информационные и аналитические материалы, регулярно выпускаемые РЭДС для своих членов. Они посвящены актуальным вопросам российско-эмиратского сотрудничества, содержат комментарии экспертов по практическим аспектам работы на рынке ОАЭ, рассказывают об историях успеха российских компаний и др.

– *Какова в настоящее время интенсивность российско-эмиратского взаимодействия в рамках двусторонней торговли?*

– Всё больше российских компаний различной отраслевой специализации открывает для себя рынок ОАЭ, подпи-

сывает соглашения с эмиратскими партнёрами, запускает совместные проекты и обменивается технологическим и производственным опытом.

Сотрудничество с эмиратской стороной идёт по целому ряду направлений: информационные технологии, промышленность, транспорт и логистика, продукты питания, медицина и здравоохранение. Из числа значительных проектов 2023 года можно отметить следующие:

– представление арабоязычного голосового помощника Yasmīna от компании «Яндекс», способного распознавать многочисленные арабские диалекты;

– развитие образовательного проекта филиала российского университета «Синергия» в Дубае;

– заявление о запуске совместного производства российского премиального седана Aurus Senat на территории ОАЭ;

– заявление о запуске в ОАЭ российской розничной сети Fix Price;

– открытие медицинского центра в Дубае Kandinsky Clinic в рамках расширения российской сети частных поликлиник «Чайка»;

Кроме того, развитию двусторонней торговли способствует укрепление отношений между нашими странами на правительственном уровне, направленных на содействие предпринимателям двух стран. Среди основных вопросов, стоящих на повестке дня, – гармонизация и признание

норм в сфере стандартизации продовольственной отрасли (в частности, аккредитация органов по сертификации «Халаль»), стандартизации в нефтегазовой отрасли; переход на национальную валюту в платежах и расчётах, а также решение вопросов двойного налогообложения.

– Можете ли привести показатели динамики товарооборота: в частности, каковы итоги 2023 года?

– ОАЭ являются одним из ключевых партнёров России в арабском мире. За последние пять лет товарооборот между РФ и ОАЭ вырос более чем в шесть раз (с 1,8 млрд долларов США в 2019 г. до 11 млрд в 2023 г.). Это свидетельствует о стремительно растущих темпах развития российско-эмиратских экономических отношений.

В 2022 г. товарооборот России и ОАЭ вырос на 67% по сравнению с 2021 г.: в денежном отношении был поставлен рекорд, поскольку объёмы торговли достигли 9 млрд долларов США. Экспорт из России составил 8,5 млрд долларов, что продемонстрировало рост на 71% относительно предыдущего года.

– Какими группами товаров представлены российские поставки? Какова, в свою очередь, номенклатура импортируемых товаров?

– Российские экспортёры поставляют на эмиратский рынок различные категории продукции, среди которых можно выделить решения и ПО в сфере IT-индустрии, продовольственные товары, металлургическую продукцию, медицинскую и фармацевтическую продукцию и др. Значительную долю российского экспорта составляют также драгоценные металлы и камни, продукты нефтепереработки.

Всё большие темпы набирают поставки продовольственных товаров из России в ОАЭ. Многие крупные российские компании, такие как «Мираторг», «Ресурс», «Плодоимпорт», «Холдинг Аква» и другие, уже вышли на рынок в ОАЭ и активно наращивают объёмы поставок. Российские пищевые предприятия поставляют в ОАЭ мясную продукцию, кондитерские изделия, зерновые культуры, спортивное питание и др. Так, РФ в 2023 году увеличила экспорт продукции АПК в ОАЭ в 2,8 раза. Показатель вырос до 902 тыс. тонн, основа экспорта – зерновые культуры. Кроме того, Россия активно наращивает поставки зернобобовых культур.

Знаковым проектом в сфере фармацевтики стала поставка в ОАЭ вакцин от COVID-19 «Спутник Лайт» и «Спутник V». В итоге ОАЭ стали третьим по величине импортёром вакцины «Спутник V». Сейчас российские фармацевтические компании обсуждают сотрудничество с эмиратской стороной и по другим направлениям.

– Как развивается инвестиционное сотрудничество между Россией и ОАЭ? Можете привести в пример наиболее крупные и интересные проекты?

– ОАЭ являются одними из самых крупных инвесторов в экономику России. За 10 лет партнёрства с инвесторами из ОАЭ было привлечено 700 млрд рублей, из которых свыше 200 млрд руб. было направлено более чем на 60 российских проектов.

Стоит отметить, что ОАЭ в последнее время активно инвестируют в нефтяной сектор российской экономики: за 2023 год эмиратские инвестиции в него выросли на 103%. Основными направлениями инвестиций являются отрасли металлургии, нефтехимии, медицины, высоких технологий и искусственного интеллекта, инфраструктуры и автопрома.

В нефтегазовой сфере компании ОАЭ инвестируют в совместные проекты с такими российскими предприятиями, как «Газпром нефть», «Газпромнефть-Восток», «СИБУР», «ЭН+ГРУП».



В рамках сотрудничества России и ОАЭ в сфере медицины были созданы центры диагностики и лечения онкозаболеваний, а также телемедицинская платформа «Доктис» для получения удалённого доступа к качественному медобслуживанию.

Кроме того, в последние годы ОАЭ активно инвестирует в российскую транспортную и логистическую отрасль, а именно в строительство участка ЦКАД в Московской области, а также автомагистрали М-4 между Ростовом и Краснодаром. Кроме того, в рамках развития Северного морского пути в 2023 году было зарегистрировано совместное российско-эмиратское предприятие ООО «Международная контейнерная логистика».

Среди проектов в сфере высоких технологий можно выделить соглашение о строительстве завода в Абу-Даби по производству 3D-принтеров и образовательной робототехники между российской IT-компанией Omega.Future и эмиратской платформой Sinaha.

– Сколько российских компаний сегодня зарегистрировано в ОАЭ, какова динамика их открытия?

– На рынке ОАЭ сегодня работает значительное количество российских компаний: порядка 4000. Значительный скачок числа российских компаний в ОАЭ наблюдается с 2022 года. За этот год в ОАЭ открылось около тысячи компаний. А за период 2022-2023 гг. их число увеличилось до 1600. Вкупе с беспрецедентным ростом российско-эмиратского товарооборота это свидетельствует о значительной активизации торговых и инвестиционных отношений, а также о глубоком интересе российских предпринимателей к ОАЭ и зоне Персидского залива в целом.

– Расскажите о планах и инициативах Российско-Эмиратского Делового Совета на ближайшее время.

– В настоящее время РЭДС запланировал и реализует большое количество инициатив и проектов.

Одной из задач являются дальнейшее развитие Евразийского торгово-промышленного хаба в Абу-Даби, привлечение российских предприятий, заинтересованных в работе на международных рынках.

Также сейчас в разработке РЭДС находится проект российского хаба «IT-инновации», направленного в первую очередь на российские компании в сфере высоких технологий.

РЭДС разрабатывает проект создания Российского культурно-образовательного центра в ОАЭ. Этот проект является ответом на высокий интерес со стороны эмиратского общества к нашему языку, образованию, истории и искусству.

РЭДС планирует активно поддерживать диалог между предпринимателями двух стран в рамках собственных мероприятий и мероприятий наших партнёров: ПМЭФ-2024 (Санкт-Петербург), «Иннопром» (Екатеринбург), ADIPEC (Абу-Даби), GITEX (Дубай) и др. В рамках этих выставок запланированы заседания РЭДС по ряду направлений: информационные технологии; здравоохранение и медицина; торговля и инвестиции в продовольственном секторе и т. д.

В текущем году мы также планируем организовать деловые миссии представителей бизнеса и государственных администраций ОАЭ в Россию. В рамках этих мероприятий будут проводиться B2B-встречи предпринимателей двух стран.



В октябре 2023 года состоялся официальный визит в Россию Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева. Глава Узбекистана встретился с Президентом РФ Владимиром Путиным и премьер-министром Михаилом Мишустинным. В присутствии глав государств состоялся обмен 10 документами, принятыми между правительствами и министерствами двух стран.

РОССИЯ – УЗБЕКИСТАН: ВЗАИМОВЫГОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ

В их числе – соглашения об учреждении генерального консульства Российской Федерации в городе Самарканде, взаимном признании соответствующих институтов уполномоченного экономического оператора, реализации проекта организации скоростных железнодорожных перевозок «Агроэкспресс»; программа сотрудничества между министерствами иностранных дел на 2024-2025 годы, а также ряд документов по сотрудничеству в сферах транспорта, науки, образования и культуры.

Данные соглашения будут способствовать углублению практического сотрудничества по ряду перспективных направлений взаимодействия между Узбекистаном и Россией.

Узбекистан – один из главных торговых партнёров России в СНГ. По данным Агентства статистики Узбекистана, в 2022 году торговый оборот двух стран составил 9,3 млрд \$, а за восемь месяцев 2023-го достиг 6,1 млрд \$.

Россия поставляет в республику металлы, авто и оборудование, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё, древесину и целлюлозно-бумажные изделия, продукцию химической промышленности. Основными статьями экспорта Узбекистана в РФ являются текстиль, хлопок, сельхозпродукция, продукция химической промышленности.

Обе страны находятся в составе СНГ, сотрудничают в формате ШОС. В 2020 году Узбекистан стал наблюдателем при Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), в который входят Россия, Армения, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан.

Активно развивается сотрудничество двух стран в нефтегазовой сфере. Наиболее перспективными направлениями стали разведка, добыча, транспортировка и переработка углеводородного сырья, особенно природного газа.

Страны подписали межправительственное соглашение по строительству в Узбекистане атомной электростанции по российскому проекту. АЭС с двумя энергоблоками планируют построить в Джизакской области. Стоимость проекта порядка – 11 млрд \$. Ввод в эксплуатацию первого энергоблока запланирован на 2028 год.

За последние годы российские компании («Лукойл», «Газпром», «Вымпелком» и др.) вложили в экономику Узбекистана более 14 млрд \$. По словам премьер-министра республики Абдуллы Арипова, количество предприятий с участием российского капитала достигло почти 3 тыс.

В Узбекистане запущены химико-индустриальные технопарки «Чирчик» в

Ташкентской области и «Джизак» в Джизакской области. Проекты реализуются совместно со специалистами татарстанского технополиса «Химград».

Запланировано создание аналогичных совместных промышленных парков в Навоийской и Бухарской областях.

По количеству студентов, обучающихся в российских вузах, Узбекистан занимает лидирующие позиции среди стран СНГ. По данным аппарата Правительства РФ, на сентябрь 2023 года в российских вузах учится более 63 тыс. узбекистанцев. Кроме того, Узбекистан лидирует по количеству филиалов российских вузов, открытых за рубежом: в республике их 14.

В Узбекистане реализуют проект «Класс!» по повышению уровня владения русским языком. Проект рассчитан на 10 лет и предусматривает направление российских преподавателей в школы Узбекистана и комплексную переподготовку узбекистанских учителей.



РОССИЯ – ТАДЖИКИСТАН: КРЕПКИЕ ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ



Дипломатические отношения между Россией и Таджикистаном установлены 8 апреля 1992 года. Основополагающим договорно-правовым документом является Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи (1993 г.). Всего к настоящему времени подписано свыше 200 межгосударственных, межправительственных и межведомственных соглашений, регулирующих вопросы сотрудничества в политической, экономической, военной, гуманитарной и других областях.

В ноябре 2023 года в Кремле состоялись переговоры Владимира Путина с Президентом Республики Таджикистан Эмомали Рахмоном, который прибыл в Россию с официальным визитом.

По итогам встречи на высшем уровне был подписан пакет документов. Так, Россия и Таджикистан подписали меморандум о долгосрочном экономическом партнёрстве. Подписи под документом поставили руководители ведомств двух государств: от России – министр экономического развития Максим Решетников; и от Таджикистана – глава министерства экономического развития и торговли республики Завки Амин Завкизода.

Стороны подтвердили намерения о взаимодействии в сфере инвестиционного климата, предпринимательства и сотрудничества между свободными экономическими зонами двух стран. Они также договорились об обмене информацией и передовым опытом по национальным инициативам, региональным стратегиям, макроэкономическому прогнозированию, средне- и долгосрочным целевым программам и программам в сфере цифровой экономики.

По словам М. Решетникова, сегодня Россия – главный торговый партнёр Таджикистана, она поставляет в республику нефть и нефтепродукты, древесину и целлюлозно-бумажные изделия, оборудование и транспортные средства.

Таджикистан, в свою очередь, экспортирует в Россию текстиль, продовольственные товары, сельскохозяйственное сырьё и металлы. За 2022 г. товарооборот двух стран вырос более чем на 20%, а по итогам девяти месяцев 2023 года в физическом выражении он увеличился ещё на 33%, экспорт – на 29%, импорт – на 8,7%.

Кроме этого, Россия – один из лидеров по инвестициям в экономику Таджикистана. На территории республики реализуется 31 проект с участием российских компаний на общую сумму около 650 млрд рублей в таких отраслях, как авто-

мобилестроение, энергетика, промышленность и цифровизация.

В Душанбе открыто Торговое представительство Российской Федерации.

Россия является одним из ключевых инвесторов в экономику Таджикистана. Объём российских накопленных инвестиций в экономику республики составляет 1,6 миллиарда долларов. В Таджикистане работает около 300 предприятий с российским участием.

Российские компании активно работают в системообразующих отраслях экономики: в строительстве, энергетике, промышленности, коммуникациях, финансовых услугах.

В настоящее время в Таджикистане реализуется уже свыше 30 совместных проектов на сумму более 100 миллиардов рублей.

Самый крупный российский инвестиционный проект в республике – Сангудинская ГЭС-1, построенная в 2009 году при содействии «Интер РАО». Станция вносит существенный вклад в энергоснабжение таджикской экономики, обеспечивая 11% выработки всей электроэнергии Таджикистана.

Дочерняя компания «Газпрома» – ООО «Газпром нефть – Таджикистан» – занимается реализацией российских нефтепродуктов в стране.

На рынке высоких технологий Таджикистана активно работает крупная российская компания «Мегафон Таджикистан» (ЗАО «ТТ мобайл»).

Российская компания «Тролза» поставляет в республику машинокомплекты, из которых в Душанбе собирают современные троллейбусы.

В июне 2023 года Россия и Таджикистан подписали соглашение о сотрудничестве в области исследования и использования мирного космоса.

Российская Федерация также традиционно занимает лидирующие места среди стран-доноров международного сообщества, оказывающих гуманитарную помощь Таджикистану.

Высока востребованность и российско-го высшего образования в Таджикистане.

В российских вузах по всем формам обучения, в том числе в зарубежных филиалах и совместных образовательных организациях, обучается свыше 35 тыс. таджикских студентов и аспирантов.

В стране открыты филиалы российских вузов: это МГУ им. Ломоносова, МИСиС, МЭИ и Российско-Таджикский (Славянский) университет.

В Таджикистане 60 школ ведут обучение только на русском языке, ещё 178 школ имеют в своём составе русские классы. В настоящее время более 120 тыс. таджикских школьников получает образование на русском языке, а у остальных он есть в списке учебных предметов.

Достигнута договорённость о строительстве образовательного центра для одарённых детей в Душанбе. Начало строительства запланировано на осень 2024 года.

В Таджикистане работают четыре центра фонда «Русский мир».

В Душанбе действует представительство Россотрудничества – Российский центр науки и культуры, – регулярно проводящее культурно-просветительские мероприятия. Летом 2023 года в Таджикистане прошли Дни культуры России.

Имеется договорённость по строительству Русского государственного драматического театра имени Владимира Маяковского в Душанбе.





ОТ ЭКСПОРТА К ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ:

сотрудничество России и Азербайджана в сегменте
производства строительных материалов

Почётное представительство ТПП РФ в Азербайджанской Республике совместно с ТПП РФ, при поддержке Ассоциации «Российско-Азербайджанский диалог» и информационной поддержке Russian Business Guide провело круглый стол на тему «Сотрудничество России и Азербайджана в сегменте производства строительных материалов. Экспорт продукции российских производителей на азербайджанский рынок». Мероприятие приурочено к выставке MosBuild 2024, в которой традиционно принимают участие и азербайджанские компании. Модерировала встречу Мария Суворовская, почётный представитель ТПП РФ в Азербайджанской Республике.

Владимир Падалко, вице-президент ТПП РФ, в своём приветственном слове отметил: «Азербайджан выделяется в палитре основных торгово-экономических партнёров СНГ. Товарооборот между нашими странами в 2023 году увеличился на 17,5%. В свете развития российско-азербайджанских отношений мы видим большие перспективы в инвестиционном сотрудничестве, в промышленной кооперации, в том числе и в такой важной сфере, как строительство. В феврале этого года мы открыли Почётное представительство ТПП РФ в Азербайджанской Республике, которое возглавила Мария Суворовская. Представительство актив-

но включилось в работу. Только в марте было проведено 19 онлайн-конференций с регионами РФ. И сегодняшнее тематическое мероприятие, которое мы проводим, будет способствовать правильному построению работы на азербайджанском направлении в конкретном отраслевом сегменте».

Также участников круглого стола поприветствовал Руслан Мирсаяпов, торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике. «Экономика Азербайджана находится на подъёме: растут объёмы и промышленного производства, и гражданского строительства. Российские компании не

только имеют богатый опыт поставок широкого ассортимента строительных материалов, но при их участии реализуются и крупные инвестиционные проекты по созданию в Азербайджане новых производств строительных материалов. И актуальность сегодняшнего мероприятия не подлежит сомнению, мы, со своей стороны, готовы поддержать инициативы и предложения участников круглого стола, которые будут направлены на расширение взаимодействия в строительной отрасли», – отметил он.

Николай Бондов, представитель Российского экспортного центра в Азербайджанской Республике, в своём выступ-

лении подчеркнул, что Азербайджан является перспективным направлением для российских экспортёров. «РЭЦ ведёт активную деятельность по развитию и установлению партнёрских отношений между российскими и азербайджанскими компаниями. По итогам 2023 года объём поддержанного Группой РЭЦ несырьевого неэнергетического экспорта в Азербайджанскую Республику составил 931,3 миллиона долларов. Прямая нефинансовая поддержка составила 780 миллионов долларов, а финансовая – 124,5 миллиона долларов. Услугами РЭЦ воспользовались 513 российских экспортёров, более 80% из которых – предприятия малого и среднего бизнеса», – сообщил Николай Бондов.

Он рассказал также о мерах поддержки, которые сегодня оказывает РЭЦ российским и азербайджанским компаниям. Одной из таких мер является проведение бизнес-миссий. В частности, 3-4 октября 2024 года планируется организация бизнес-миссии для компаний строительной отрасли в г. Баку. В рамках мероприятия будут организованы B2B-переговоры с крупнейшими игроками строительного рынка Азербайджана, зарегистрироваться на это мероприятие можно до 4 августа 2024 года на сайте РЭЦ.

Вугар Зейналов, вице-президент Национальной конфедерации предпринимателей Азербайджанской Республики, в своём выступлении отметил большой потенциал для промышленной кооперации между нашими странами. «Сегодня в Азербайджане созданы очень хорошие условия для этого. Есть большой функционал для поддержки инвесторов: например, освобождение от таможенных пошлин промышленного оборудования, освобождение инвесторов от земельных налогов, налогов на имущество и т. п. Конфедерация предпринимателей является самой крупной общественной организацией бизнеса в Азербайджане, раз в три года мы подписываем соглашение с правительством республики и имеем все полномочия по защите интересов предпринимателей. Мы приглашаем российских коллег к партнёрству», – заявил он.

В ходе круглого стола участникам был презентован масштабный проект УНОМ. Его представил Ровшан Гасымзаде, директор компании Green Stream International. УНОМ – это сеть многофункциональных универсальных центров строительства и недвижимости, которая будет объединять сразу несколько сегментов под одной крышей. Средняя площадь двухэтажных комплексов составит 40 тыс. кв. метров. В них будут представлены продукция, материалы и инструменты, связанные со строительством, а также мебель, бытовая техника и другие предметы для обустройства интерьера напрямую от



производителей и импортёров. Проект УНОМ уже имеет несколько десятков соглашений с российскими производителями, но заинтересован в расширении количества поставщиков строительных материалов. Ровшан Гасымзаде отметил ряд преимуществ бизнес-модели УНОМ по сравнению с классическим ретейлом. Например, возможность производителей напрямую арендовать площади и реализовывать свою продукцию с высокой маржинальностью, а также развитие корпоративного отдела продаж. Проект вызвал большой интерес у участников встречи. И непосредственно на круглом столе было подписано соглашение между компанией Green Stream International, которая является автором проекта УНОМ, в лице её генерального директора Ровшана Гасымзаде и Ассоциацией производителей керамических материалов в лице её директора Альберта Попова.

Павел Малахов, заместитель руководителя аппарата Ассоциации «Национальное объединение строителей», в ходе своего выступления рассказал о том, что по поручению Минстроя и Минпромторга РФ Ассоциация создала каталог импортозамещения строительных материалов и оборудования, куда вошло более 4 тыс. позиций. Сегодня члены Ассоциации имеют возможность заменять импорт, который ушёл из страны, на позиции из каталога. Кроме того, постепенно на базе каталога был сформирован реестр добросовестных производителей, все компании, попавшие в реестр, прошли многоуровневую экспертную проверку. «И азербайджанские компании, выбирая поставщика на российском рынке, могут воспользоваться сведениями, которые содержатся в реестре», – подчеркнул он.

В мероприятии также приняли участие представители Торгового представительства Азербайджана в России, более 15 регионов РФ в лице профильных министерств и центров поддержки экспорта. В частности, об инструментах финансовой логистики рассказала директор по развитию Банка «МБА-МОСКВА» (Международный банк Азербайджана) Светлана Лунькова.

В ходе круглого стола также прозвучали выступления руководителей отраслевых ассоциаций, руководителей компаний строительной сферы, банковского сектора, ОЭЗ и других. Эксперты и представители бизнеса поделились опытом и обсудили перспективные направления сотрудничества в строительной сфере. Генеральным партнёром мероприятия выступила компания Green Stream International, официальным партнёром – Банк «МБА-МОСКВА».

Почётное представительство ТПП РФ в Азербайджанской Республике продолжит проведение тематических отраслевых мероприятий.

Банк «МБА-МОСКВА» (входит в международную банковскую группу «АВВ», Международный банк Азербайджана) в прошлом году запустил ряд новых финансовых продуктов для бизнеса, среди которых – агентский факторинг, предназначенный для осуществления расчётов российских компаний с поставщиками в Азербайджане и ряде других стран. Об этом и других продуктах банка мы сегодня поговорим с Председателем Правления Банка «МБА-МОСКВА» Зауром Гараисаевым.



Заур Гараисаев, Банк «МБА-МОСКВА»: «ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О РАБОТЕ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ, ТО В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ У НАС БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

– Заур Фахраддинович, в вашем банке представлено много финансовых продуктов для бизнеса, в том числе для компаний, которые работают с Азербайджаном. Чем вызван такой интерес к поддержке российско-азербайджанского бизнеса?

– Банк «МБА-МОСКВА» работает в России более 22 лет и является дочерней кредитной организацией крупнейшего государственного банка в Азербайджане – банка «АВВ».

Это открывает нам и нашим клиентам в России широкие возможности, и мы этим активно пользуемся. Банковская группа «АВВ» обслуживает порядка 40% товарооборота между Россией и Азербайджаном.

К слову, если изначально мы были нацелены преимущественно на поддержку российско-азербайджанского бизнеса, то сейчас мы значительно расширили наши границы, активно работаем и с другими

странами: Киргизией, Таджикистаном, Узбекистаном, Грузией, Белоруссией, Китаем, Турцией, Сербией. Всего наша корреспондентская сеть насчитывает более 90 банков-партнёров.

Если говорить про внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) с Азербайджаном, то в этом направлении у нас действительно больше возможностей. Мы имеем корреспондентские отношения с большинством банков республики.

– Насколько востребованным оказался агентский факторинг для расчётов с поставщиками в Азербайджане? Каким компаниям этот продукт интересен в первую очередь?

– Агентский факторинг мы запустили сравнительно недавно, но уже видим на него определённый спрос. Продукт интересен в первую очередь российским компаниям, которые ведут внешнеэкономическую деятельность и работают с поставщиками в Азербайджане.

При использовании агентского факторинга деньги на счёт поставщика поступают сразу после отгрузки товара или предоплатой – в зависимости от условий контракта, при этом импортёр получает отсрочку платежа. Такой механизм очень удобен, поскольку даже внутренние поставщики далеко не всегда готовы предоставлять отсрочку платежа своим покупателям.

Спросу на агентский факторинг во многом способствует и рост российско-азербайджанского сотрудничества, о чём свидетельствует статистика: показатели товарооборота между Россией и Азербайджаном растут на протяжении многих лет. Всё это создаёт благоприятные условия для развития агентского факторинга.

К слову, агентским факторингом могут воспользоваться компании, которые работают с партнёрами не только в Азербайджане, но и в ряде других стран, куда мы проводим платежи.

– В чём суть агентского факторинга и как он работает?

– Суть агентского факторинга заключается в следующем: компания-покупатель за счёт финансирования банка производит оплату своим поставщикам, которые могут находиться в том числе в Азербайджане. Компания возмещает банку сумму выплаченных денежных средств и оплачивает комиссию в установленные сроки, которые могут составлять до 180 дней.

Таким образом, компания получает комфортную отсрочку платежа при расчётах с поставщиками, возможность беззалогового финансирования, более выгодные условия сотрудничества от поставщиков за счёт оперативной оплаты, возможность авансирования будущих поставок и, главное, возможность работать с иностранными партнёрами в Азербайджане и ряде других стран.

Компания-покупатель самостоятельно определяет, каких поставщиков передать на факторинг. Деньги за оплату товаров или услуг банк перечисляет напрямую на счёт поставщиков в валюте контракта.

Важно, что договор заключается между банком и покупателем, заключать договор между банком и поставщиками не требуется.



БАНК МБА-МОСКВА

– Предоставляет ли ваш банк классический факторинг?

– Конечно, клиентам нашего банка доступны и классический факторинг, которыми могут воспользоваться компании, работающие со своими поставщиками на условиях отсрочки платежа, предметом договора могут выступать товары или услуги.

Классический факторинг на российском рынке существует достаточно давно, многие компании им успешно пользуются. К преимуществам факторинга можно отнести устранение кассовых разрывов, планирование финансовых потоков, увеличение клиентской базы, которое достигается за счёт возможности работать с покупателями на условиях отсрочки платежа. При этом мы не рассматриваем этот продукт как конкуренцию для банковских кредитов.

– Как вы оцениваете состояние рынка корпоративного кредитования в текущем году? Как удорожание кредитов в результате повышения ключевой ставки отразилось на спросе со стороны бизнеса?

– На сегодняшний день ставки кредитования по-прежнему находятся на достаточно высоком уровне. Если в прошлом году резкое повышение ключевой ставки стало неожиданностью для бизнеса, то в текущем году компании начали адаптироваться к новым реалиям, менять стратегии, бизнес-модели, корректировать процессы, планы и приоритеты. Так, спрос на кредиты тоже начинает расти, при этом о его полном восстановлении, безусловно, говорить не приходится.

– На какие цели сегодня компании чаще всего берут кредиты?

– Одна из наиболее востребованных целей, на которые компании сегодня берут кредиты, – это пополнение оборотных средств, поскольку они обеспечивают текущую жизнедеятельность компании: оплата расходов, закупка сырья и материалов и т. д. Использование кредитов позволяет увеличить скорость оборачиваемости средств и повысить эффективность бизнеса.

Также мы видим интерес к кредитам на развитие бизнеса: запуск новых проектов, приобретение оборудования, расширение ассортимента продукции и др. То есть всё, что способствует повышению конкурентоспособности компании и увеличению прибыли.

– Основными драйверами экономики принято считать компании МСБ. Как ваш банк работает с этим сегментом?

– В нашем банке мы понимаем важность малого и среднего бизнеса для экономики страны и активно с ним сотрудничаем. Мы уделяем большое внимание каждому клиенту, погружаемся в специфику их бизнеса, изучаем потребности и с учётом этого предлагаем компаниям те или иные банковские продукты и услуги. Продуктовая линейка нашего банка, в том числе кредитная, максимально учитывает потребности компаний малого и среднего бизнеса.

К слову, для компаний этого сегмента сделать значительный рывок в развитии позволяет выход на международный рынок. Наш банк этому способствует: мы консультируем клиентов по вопросам валютного законодательства, помогаем подобрать оптимальную форму расчётов, рассказываем, как снизить риски при работе с иностранными контрагентами, оказываем помощь при заключении внешнеторговых контрактов, проводим платежи в различные страны. Также можем полностью взять на себя сопровождение внешнеэкономической деятельности компании «под ключ».

– Как обстоят дела с валютной структурой кредитов: в какой валюте сегодня доступны кредиты компаниям?

– Основная часть кредитов на рынке сегодня выдаётся компаниям в рублях. Это связано в первую очередь с волатильностью курсов валют. Брать кредит в рублях в большинстве случаев сегодня более рационально для финансовой безопасности бизнеса.

В нашем банке валютная структура кредитов соответствует общей тенденции на рынке, большая часть портфеля также приходится на рубли.

– Что ваш банк принимает в качестве залога по кредиту?

– В качестве залога по кредиту мы принимаем различные варианты обеспечения. Залогом может выступать как движимое имущество – автотранспортные средства, товары, оборудование, – так и недвижимое, которое может находиться не только на территории России, но и в Азербайджане. В нашем кредитном портфеле представлено несколько таких кейсов.

Кроме того, в качестве залога мы принимаем гарантии банков Азербайджана. Такая потребность может возникнуть, к примеру, у азербайджанских компаний, которые с привлечением кредитных средств развивают проекты в России.



– Отмечаете ли вы, что компании стали более требовательными к банкам, кредитным продуктам? Если да, то в чём это проявляется?

– На банковском рынке существует высокая конкуренция – как в сфере корпоративного кредитования, так и в бизнесе в целом. Это хорошо для банков и их клиентов. Банки постоянно работают над расширением продуктовой линейки, улучшением качества сервисов, налаживанием с компаниями крепких партнёрских отношений и т. д.

Всё это способствует постоянному прогрессу в банковском деле, его трансформации и достижению новых качественных показателей.

Наличие у компаний выбора, в свою очередь, приводит к тому, что клиент действительно становится более требовательным при выборе банка-партнёра. При этом ценовые параметры, на мой взгляд, уходят на второй план: для компаний важнее, насколько им в целом комфортно работать с банком, насколько банк внимательно относится к их бизнесу и потребностям, насколько оперативно реагирует на запросы компании. Потому что для

клиента важно доверять банку, с которым он сотрудничает.

В Банке «МБА-МОСКВА» мы нацелены на долгосрочное партнёрство с клиентами, поэтому во главу наших взаимоотношений ставим открытость и индивидуальный подход.

Мы хорошо знаем и понимаем бизнес каждого нашего клиента, его текущие задачи и потребности, наши персональные менеджеры постоянно на связи с клиентами и всегда готовы ответить на любые вопросы, связанные с работой банка. Безусловно, как и у большинства, в процессе могут возникать какие-то непредвиденные ситуации, но мы стараемся решить их максимально оперативно и в пользу клиента.

– Помимо кредитования, какие ещё продукты для корпоративных клиентов развивает ваш банк?

– Как я упомянул в начале нашей беседы, Банк «МБА-МОСКВА» активно работает на международном рынке – это является одним из наших приоритетных направлений наравне с кредитованием и факторингом. Есть перечень стран, в которые мы проводим исходящие платежи

российских компаний: это Азербайджан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан, Грузия, Белоруссия, Китай, Турция, Сербия. Эти страны соответствуют сегодняшнему запросу наших клиентов.

При этом мы находимся в постоянном контакте с представителями бизнеса, внимательно отслеживаем запросы на открытие дополнительных направлений и реагируем на них.

Так, в настоящее время мы работаем над расширением географии для проведения трансграничных платежей наших клиентов.

– Помимо проведения платежей, какие ещё продукты могут быть полезны компаниям для развития внешнеэкономической деятельности?

– В рамках экспортно-импортной деятельности наши клиенты довольно активно пользуются продуктами торгового финансирования – аккредитивами и гарантиями.

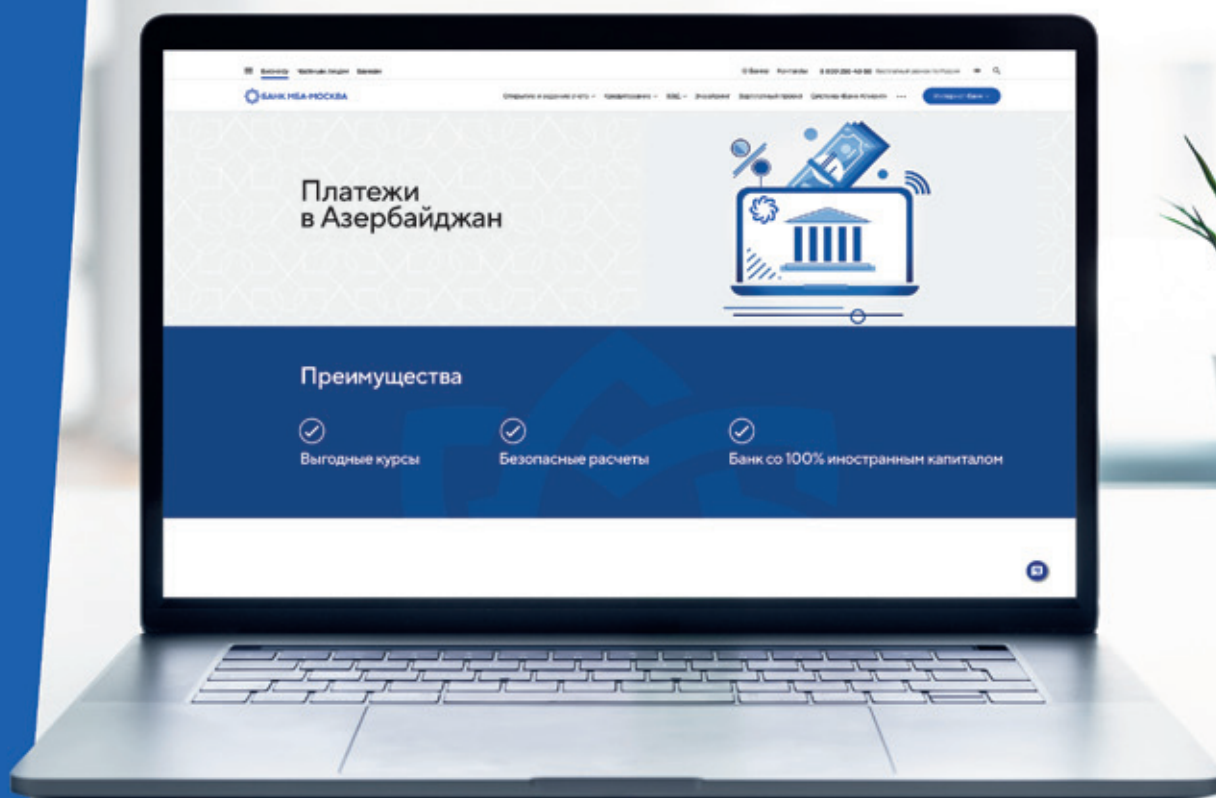
Аккредитив может выступать не только в качестве формы расчётов между продавцом и покупателем, чтобы свести к минимуму риски, связанные с выполнением обязательств сторон по договору. В случае если продавцу необходимо получить деньги за поставленные товары после отгрузки, а покупателю требуется финансирование, мы открываем аккредитив с постфинансированием. Продавец получает деньги от банка на свой счёт после того, как представит документы, подтверждающие факт отгрузки, а покупатель погашает задолженность перед банком через заранее согласованный период. Кроме того, мы можем открыть аккредитив, который будет исполнен с отсрочкой платежа.

Мы обсуждаем с клиентом его потребности при работе с иностранными контрагентами и предлагаем различные варианты расчётов.

– Работает ли ваш банк с частными лицами?

– Работаем, конечно. Флагманом нашего розничного бизнеса является собственная разработка – сервис денежных переводов Granat, который создан для осуществления денежных переводов из России в Азербайджан. Сервис мы запустили в 2021 году, он успешно работает уже более трёх лет и завоевал популярность у большого количества клиентов.

Клиенты Granat – это в основном граждане Азербайджана, которые работают или постоянно проживают в России и отправляют деньги своим родным и близким на родину. Мы постарались сделать максимально комфортные условия переводов: в приложении Granat комиссия за переводы не взимается, а курс конвертации валют – один из самых выгодных на рынке.



ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**



Татарстан сегодня – один из самых привлекательных для бизнеса регионов Российской Федерации. За счёт чего сложились такие благоприятные условия, каков сегодня инвестиционный потенциал республики и каковы перспективы его развития – рассказывает руководитель Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан Талия Минуллина.

Талия Минуллина: «РЫНОК МЕНЯЕТСЯ СТРЕМИТЕЛЬНО, НО ОТКРЫВАЕТ ПРИ ЭТОМ МАССУ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

– Талия, чем Татарстан привлекает инвесторов?

– Наши партнёры отмечают, что в деловых кругах во время обсуждения регионов, привлекательных для инвестиций в основной капитал, на первом месте всегда оказывается Татарстан. И это не просто слова, а факт, подтверждённый рейтингом инвестиционного климата, где республика всегда в топе. Что же привлекает инвесторов?

На первом месте для нас информационная открытость. Инвестору должно быть максимально понятно, как начать свой бизнес, где найти площадку, какие льготы ему положены. Прозрачность информации о земельных участках и объектах недвижимого имущества, предлагаемых инвестору, обеспечивают информационные ресурсы: инвестиционный портал, инвестиционная карта, система контроля инвестиций, куда вносится информация о каждом инвестиционном проекте. Проекты выносятся на открытое обсуждение и одобрение Инвестиционного совета РТ во главе с раисом Татарстана.

Сейчас в основу рейтингования состояния инвестиционного климата ложится Регинвест-стандарт. Он является одним из ключевых федеральных проектов по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах с целью создать единые правила игры, обеспечить определённые гарантии для работы инвесторов. Мы одними из первых ввели элементы, которые вошли в основу Регинвестстандарта: Инвестиционный совет, Инвестдекларация, портал для инвесторов.

Также Татарстан традиционно в лидерах по развитию промышленной инфраструк-

туры. Инвестору нужны площадки для бизнеса, партнёры и рынок сбыта. В Татарстане точки экономического и социального роста рассредоточены с тем, чтобы экономическая активность не концентрировалась только вокруг столицы республики. Предпринять все усилия, чтобы диверсифицировать экономику моногородов, заточенных ещё с советского времени на один вид производства. Созданы особые экономические зоны, территории опережающего развития, промышленные парки, где можно получить льготы по кредитам, лизингу, налогам.

В Татарстане давно поняли, что пригласить инвестора – это только первый шаг, нужно предлагать лучшие условия для ведения бизнеса, готовые производственные площадки с подключёнными коммуникациями и подъездными путями. Благодаря смелой политике в этом направлении ОЭЗ «Алабуга» несколько лет лидирует в российских и международных рейтингах особых экономических зон. А сегодня она превращается в важнейший логистический хаб европейской части России, который соединит нас с Китаем благодаря проекту логистического комплекса имени Дэн Сяопина.

Ещё одна сильная сторона Татарстана – это инновации. Несколько лет Минэкономразвития РФ признаёт «Иннополис» экономической зоной 100%-ной эффективности. Каждая российская или зарубежная компания-резидент получает пакет сервисов и налоговых льгот наряду с доступом к развитой инфраструктуре международного класса. ОЭЗ отбирает и релоцирует кадры со всей России и других стран. Университет

Иннополис готовит специалистов совместно с ИТ-компаниями.

– Инвестиции в какие сферы и отрасли сейчас приоритетны, что даёт наибольший экономический эффект для местной экономики?

– По итогам 2023 года в экономику Татарстана, включая социальную сферу, впервые привлекли более 1 трлн рублей инвестиций в основной капитал. Темп роста инвестиций в основной капитал к аналогичному периоду предыдущего отчётного года в сопоставимых ценах составил 122%. Объём частных инвестиций в основной капитал превысил 953 млрд рублей – это 122,7% к 2022 году.

По объёму инвестиций в основной капитал в январе-декабре 2023 года Республика Татарстан среди регионов Приволжского федерального округа заняла 1-е место, среди субъектов РФ – 6-е место.

В структуре инвестиций преобладают следующие отрасли: обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых; логистика; операции с недвижимым имуществом. Нужно отметить, что по итогам года мы увидели рост инвестиций в сфере интеллектуальной собственности. Возросла также доля логистики, и этот тренд, вероятнее всего, сохранится.

Инвесторы также проявляют большую заинтересованность в подготовке проектов в сфере гостиничного бизнеса, поскольку Казань стала центром проведения не только спортивных, но и политических мероприятий международного уровня, а также туризма. В связи с этим быстрый экономический эффект в кратко-

срочной перспективе дают инвестиции в строительство и сферу туризма. В долгосрочной – инфраструктурные проекты, решения по развитию общественного транспорта. Сейчас наступил тот момент, когда образовались свободные ниши практически во всех сферах: от производства продуктов питания до отельного бизнеса. Рынок меняется стремительно, но открывает при этом массу возможностей – как для нас, так и для серьёзных партнёров нашей республики.

– Каков портрет вашего инвестора?

– Сегодня активно инвестируют Китай, Турция, Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Армения, Азербайджан. Инвестиционные проекты, начатые со странами Европы и Америки несколько лет назад, продолжают финансироваться.

Изменения в мировой экономической конъюнктуре на руку внутренней экономике. Финансы остаются в России. И наш основной инвестор в Республику Татарстан – российский крупный бизнес. Он желает расширяться и развиваться, наращивать объёмы производства, ориентируясь в первую очередь на потребности внутреннего рынка.

Конечно, лидирует нефтехимия. Но при этом отдельные проекты в других сферах могут в разы превышать средний объём вложений, который составляет порядка 5 млрд рублей.

Например, индустриальный парк «Этилен 600» (совместный проект ОЭЗ «Алабуга» и ПАО «СИБУР»). Общий объём инвестиций в проект составит более 1,3 трлн рублей.

– Какие механизмы использует Агентство при взаимодействии с инвесторами?

– Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан осуществляет комплексное сопровождение инвестиционных проектов по принципу одного окна. Все проекты вносятся в систему «Контроль инвестиций Татарстана», это позволяет отслеживать ход их реализации на каждом этапе.

Также в рамках осуществления мер поддержки для инвесторов Агентство – ключевое звено в системе Регионального инвестиционного стандарта, который внедрён во всех регионах России. Крупные, социально значимые проекты инвесторов после экспертизы Агентство выносит на рассмотрение Инвестиционного совета Республики Татарстан во главе с Раисом РТ Рустамом Миннихановым. По результатам инвесторы получают земельные участки для размещения своих объектов в аренду без торгов.

Отдельное направление – это взаимодействие государства и бизнеса. Агентство помогает инвесторам реализовывать проекты с помощью механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнёрства.

На данный момент в республике действует 124 концессионных соглашения, а также имеется одно соглашение о МЧП. Общий объём инвестиций – 112,2 млрд рублей.

Наиболее активно инструменты ГЧП – в первую очередь в виде договоров концессии – реализуются в сферах ЖКХ, строительства спортивных и социальных объектов, дорог. Также республика в 2023 году стала лучшим субъектом РФ по уровню развития государственно-частно-го партнёрства в здравоохранении.

– Как вы оцениваете итоги прошлогоднего KazanForum?

– Товарооборот со странами ОИС за последние три года увеличился в 2,5 раза. Считаю, что на это повлиял в том числе и KazanForum. Он помог привлечь новых инвесторов в проекты – в 2023 году на форуме было подписано 130 соглашений. Вовлечённость стран и регионов повысилась, участниками форума стали делегаты из 80 стран и 86 регионов, что говорит об актуальности и необходимости развития отношений России и стран ОИС. На KazanForum 2023 прошло восемь двухсторонних конференций, по итогам которых были подписаны соглашения и решён ряд задач. Проведение форума в Казани в очередной раз подтвердило готовность России выстраивать доверительные взаимовыгодные отношения со странами исламского мира. В рамках форума прошла выставка RussiaHalalExpo, на которой представили продукцию представители 11 стран, в этом году интерес к выставке больше у зарубежных коллег.

Форум недаром стал носить федеральный статус: в рамках него произошёл настоящий прорыв в реализации совместных проектов с различными исламскими странами. Весьма представительная организация делегации Объединённых

Арабских Эмиратов успешно обсудила вопросы, связанные с техническим регулированием, локализацией наших компаний на территории королевства. Кроме ОАЭ, вопросами торговли заинтересовались и представители Республики Турция.

– Какие ожидания есть у вас от международного экономического форума KazanForum 2024?

– В этом году пройдёт 15-й, юбилейный KazanForum. По масштабам, думаю, мы обгоним все мероприятия в России: ожидаем более 20 тыс. гостей из более чем 80 стран. Но количество – не главное, мы стараемся форум вывести на качественно новый уровень – с проведением межправительственных комиссий и заключением крупных соглашений. На время форума агропромпарк «Казань» снова станет халальным, а гостям проведут экскурсию по 36 предприятиям Татарстана, промышленный туризм показал, что зарубежных коллег интересуют такие мероприятия.

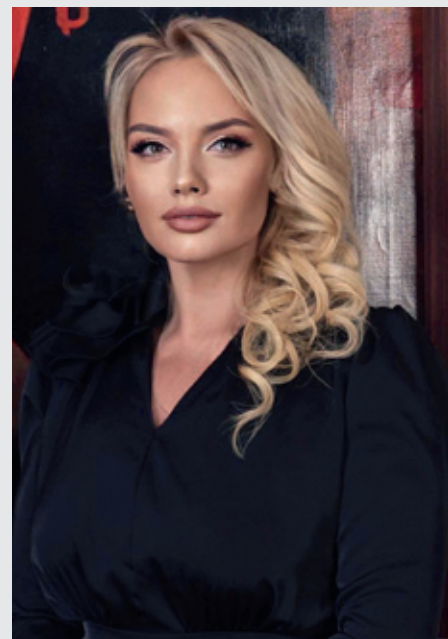
В условиях действия антироссийских санкций со стороны недружественных стран и возрастания напряжённости на Ближнем Востоке на наше мероприятие возлагается особая ответственность за расширение и укрепление связей России с мусульманским миром. Интерес к форуму в исламском мире постоянно растёт. Подтверждением этому служат большое количество гостей и география стран-участниц. Сейчас мы ждём делегации от Абхазии, Афганистана, Азербайджана, Бахрейна, Бразилии, Иордании, Ирана, Камеруна, Катар, Киргизии, Ливии, Малайзии, ОАЭ, Пакистана, Турции, Туркмени, Узбекистана, Уганды, а также около 40 человек от посольств и консульств стран ОИС. Самые многочисленные иностранные делегации ожидаются из Малайзии и Ирана.



В январе 2024 года Россия и Азербайджан подписали «дорожную карту» по экономическому взаимодействию до 2026 года. В «дорожной карте» заложены инициативы по развитию ключевых направлений сотрудничества, которые помогут укрепить взаимоотношения между Россией и Азербайджаном, достичь новых исторических рекордов во взаимном товарообороте. В ближайшие три года стороны намерены развивать двустороннее сотрудничество в сфере малого и среднего предпринимательства, проводить бизнес-миссии и межрегиональные форумы, расширять производственную кооперацию.

7 февраля президент ТПП РФ Сергей Катырин уполномочил Марию Суворовскую представлять законные интересы российской палаты в Азербайджанской Республике.

В феврале в столице Азербайджана Баку открылся офис почётного представителя Торгово-промышленной палаты РФ. О том, на что будет направлена деятельность представительства, какие планы обозначены на этот год, мы поговорили с почётным представителем ТПП РФ в Азербайджане Марией Суворовской.



РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРИНЦИПАХ ДОБРОСОСЕДСТВА И ВЕКОВЫХ ТРАДИЦИЙ

– Лидеры двух стран дали установку о развитии экономических связей в новой экономической реальности. Как вы видите потенциал по деловому взаимодействию между Россией и Азербайджаном?

– Азербайджан был и остаётся важным стратегическим и торговым партнёром России. В фундаменте отношений двух государств лежат принципы добрососедства и вековых традиций. Геостратегическое положение обусловило особую роль Азербайджанской Республики в международных отношениях в целом. С 2012 года в рамках подписанного соглашения ТПП РФ взаимодействует с Торгово-промышленной палатой Азербайджана, с 2016 года под эгидой ТПП РФ действует Российско-Азербайджанский деловой совет. Традиционно делегации ТПП регионов принимают участие в масштабных выставках, проходящих на территории Баку, таких как Caspian Agro, AITF, Caspian Oil & Gas и др. За последние годы в республике побывали делегации предпринимателей из Сибири, Урала, Южного федерального округа, из республик Дагестан, Марий Эл, Татарстан, Башкортостан, Северная Осетия – Алания, а также из Волгоградской, Воронежской, Липецкой, Калининград-

ской, Ростовской, Ульяновской областей и др. Выросло число отдельных компаний, как российских, так и азербайджанских, из самых разных отраслей экономики, заинтересованных в установлении деловых контактов.

В целом есть большой потенциал для межрегионального сотрудничества, на это как раз будет в том числе направлена деятельность представительства. Отмечаются большие перспективы в области промышленного сотрудничества. Это реализация новых кооперационных проектов в сфере нефтегазового машиностроения и поставок сельскохозяйственной техники. Поэтому сегодня важно выстроить конструктивный диалог между бизнесами, промышленными площадками, отраслевыми объединениями предпринимателей.

– Насколько, на ваш взгляд, возможен переход от налаженных торговых отношений к инвестиционным глобальным проектам?

– Цифры внушают здоровый оптимизм. Торгово-экономические связи с Азербайджаном поддерживает более 70 субъектов Российской Федерации. Частью регионов заключены соглашения о торго-

во-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с правительством Азербайджана. Согласно публичным данным, в 2023 году товарооборот между Россией и Азербайджаном вырос на 17,5%. Россия входит в пятёрку стран, которые привлекли наибольшие объёмы прямых инвестиций в азербайджанскую экономику. Инвестиционный потенциал субъектов РФ для азербайджанских партнёров достаточно высок. Впрочем, как и интерес российского бизнеса к промышленным площадкам Азербайджана.

– Как вы оцениваете актуальность коридора «Север – Юг», какие горизонты он открывает перед бизнесом? И какова роль Азербайджана в этом глобальном проекте?

– Без сомнений, актуальность крайне высокая, это отмечают многие эксперты. Азербайджан, территория которого приходится на западный маршрут коридора, присоединился к проекту в 2005 г. и с тех пор активно занимается модернизацией собственной инфраструктуры. Если мы вспомним, проект международного транспортного коридора «Север – Юг» был запущен с целью сокращения времени и стоимости грузоперевозок из России

в Индию и появления альтернативы морскому товарообороту. В целом у Азербайджана уникальное месторасположение, на стыке Европы, Азии и Ближнего Востока, энергетическое богатство и роль транзитёра с Востока на Запад и с Севера на Юг являются причинами важной роли Азербайджана в международной логистике. Район Каспий – Кавказ, подобно огромному мосту, на протяжении долгих лет связывает Восточную Европу с Центральной Азией, Индией и Китаем. На фоне новой экономической, геополитической реальности актуальность проекта «Север – Юг» в последнее время только возросла. Западный маршрут, охватывающий территорию Азербайджана, – можно сказать, крайне важное направление для России, способное вывести российско-азербайджанские отношения на новый уровень.

– Чем вам близок Азербайджан?

– Во-первых, я очень люблю Азербайджан – и не раз об этом говорила. На протяжении восьми с лишним лет в рамках своей профессиональной и общественной деятельности я активно сотрудничаю с Азербайджаном, стараясь инициировать и популяризировать начинания, развивающие бизнес-взаимодействие между российскими и азербайджанскими деловыми кругами.

Командой Russian Business Guide, которую я возглавляю многие годы, мы провели большое количество мероприятий: это форумы, бизнес-миссии, конференции, посвящённые деловому диалогу между Россией и Азербайджаном, среди них – масштабный Российско-Азербайджанский форум при поддержке ТПП РФ в 2020 году, форум «Россия – Азербайджан: межрегиональное сотрудничество» на площадке «Этномира» в Калужской области.

В апреле прошлого года в ТПП РФ при поддержке Торгового представительства АР в РФ, Торгового представительства РФ в АР был проведён форум-телемост «Россия – Азербайджан: стратегия делового партнёрства». В мероприятии в очном и онлайн-формате приняло участие более 120 предпринимателей двух стран. Это только часть мероприятий и проектов, можно долго перечислять. Я благодарна периоду в 2020-2021 гг., когда мне посчастливилось быть исполнительным директором Бизнес-клуба при Торговом представительстве Азербайджана в России, это бесценный опыт погружения в экономику страны, её особенности. Конечно, все эти годы я старалась принимать участие в большинстве дискуссионных площадок и международных форумов, посвящённых взаимодействию России с Азербайджаном. В мае 2023 года в Казани в рамках международного экономического форума «Россия – Исламский мир: KazanForum» состоялась площадка «Россия – Азербай-

джан». Мне доверили модерировать эту дискуссию. Тогда вице-премьеры двух стран Алексей Оверчук и Шахин Мустафев обозначили ключевые тренды делового развития между нашими странами.

В целом Азербайджан – страна тёплая, гостеприимная, яркая, способная вдохновлять. И мне хотелось бы, чтобы как можно больше российского бизнеса смогло найти пути сотрудничества с Азербайджаном.

– Вдохновлять не только на деловые проекты. Что вы можете сказать о гуманитарных связях?

– Самый большой раздел «дорожной карты», принятой в январе, посвящён социальному и гуманитарному сотрудничеству. Обозначено сотрудничество в сфере культуры и профессионального образования. Я придерживаюсь мнения, что культурные начинания, публичная дипломатия, гуманитарные проекты дают новые импульсы и дипломатии экономической. К примеру, совместно с Россотрудничеством в Азербайджане мы провели две фотовыставки «Москва – Баку: взгляд сквозь километры», «Москва – Баку: женский взгляд», посвящённые известным деятелям бизнеса и искусства, родившимся в Азербайджане, но строящим свой профессиональный и творческий путь в России. Мною написано три художественных книги, события в которых происходят в Азербайджане. Наиболее популярная и переведённая на азербайджанский язык

«Качели над Каспием» экранизирована, и фильм осенью был презентован в «Иллюзионе» и вышел в прокат в кинотеатрах Азербайджана. Также я выступила сопродюсером документального фильма «Я нашёл нефть! Салманов». Теперь есть идеи показать историю российского предпринимательства в Баку.

– Какие планы работы обозначены вам руководством Торгово-промышленной палаты РФ?

– Основной партнёрской организацией ТПП РФ выступает ТПП Азербайджана. Планируется привлечь к взаимодействию более широкий круг организаций. Среди них – Агентство поощрения экспорта и инвестиций АР (AZPROMO), Национальная конфедерация предпринимателей (работодателей) Азербайджана, отраслевые ассоциации бизнеса АР, Торговое представительство России в Азербайджане, промышленные площадки и многие другие. Мы составляем график рабочих поездок ТПП регионов в Азербайджан, разрабатываем специальные проекты, способные мобильно выстроить мосты между бизнесами двух государств.

Запланированы презентации инвестиционных и экспортных возможностей регионов РФ в Азербайджане. Впереди – большая работа на благо экономического развития.

Мне очень нравится фраза президента России Владимира Путина: «Времени на раскачку нет».



В этом году компания «ТК ГармонияСтрой» празднует свой десятилетний юбилей. За годы успешной работы команда предприятия зарекомендовала себя как надёжный и проверенный поставщик строительных материалов, который специализируется на кровельных, теплоизоляционных и гидроизоляционных материалах. Качественным скачком в развитии компании стало новое направление деятельности: строительно-монтажные работы по кровле и по монтажу сэндвич-панелей. Благодаря этому сегодня специалистам предприятия доверяют заказы на крупных и знаковых объектах Республики Татарстан – и не только. Состояние рынка строительных материалов и перспективы его развития мы обсудили с генеральным директором компании «ТК ГармонияСтрой» Лейсан Андреевной Сутуловой.

«ГАРМОНИЯСТРОЙ»: «ВНЕДРЯЕМ ИННОВАЦИОННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»



– Лейсан Андреевна, в этом году «ГармонияСтрой» отмечает свой первый юбилей. Как менялась компания за годы существования?

– Действительно, в этом году наша компания отмечает своё десятилетие. За 10 лет были взлёты и падения, с 2014 г. мы пережили несколько кризисов – финансовый, кадровый, пандемию, СВО – и остались на плаву. Менялась рыночная ситуация, менялись команда, стратегия, и, конечно же, менялась я. Но трудности не смогли нас сломить, скорее – закалили и сделали сильнее.

Сегодня мы постоянно развиваемся, обучаемся, вводим новые группы товаров и начинаем внедрять дополнительные услуги. Удалось сформировать очень сильную команду профессионалов, которой я горжусь. И я, и моя команда намерены и дальше двигаться только вперёд!

– Как вы оцениваете состояние рынка строительных материалов в России сегодня? Всех ли поставщиков, ушедших с рынка, удалось заменить? Стоит ли опасаться дефицита ка-

ких-либо материалов, применяемых в строительстве?

– Рынок строительных материалов действительно сильно поменялся. Ушли с рынка многие иностранные производители, но я считаю, что это только подстёгивает к развитию наши отечественные производства. Мы всегда работали преимущественно с российскими производителями и продолжаем работать только с нашими брендами. Поэтому на нас изменения на рынке не сильно повлияли.

К тому же качество строительных материалов отечественного производства улучшается с каждым годом, появляются новые бренды и производители.

Должна добавить, что в последние годы на рынке наблюдается дефицит каменной ваты, что приводит к росту цен, нарушению сроков введения объектов в эксплуатацию и снижает наши объёмы продаж. Но тут мы нашли решение. Прекрасная альтернатива каменной вате – теплоизоляционные PIR-плиты. Они имеют массу преимуществ по сроку службы, скорости монтажа, весу, логистике и цене.

Мы в своей области стараемся применять инновационные материалы и решения, следим за рынком, регулярно посещаем выставки, тестируем новинки и рекомендуем покупателям всё самое лучшее! Мы можем подобрать качественные решения на любой вкус и бюджет. Хочу добавить, что со многими производствами мы работаем напрямую, поэтому всегда сможем предложить наиболее выгодные условия закупки и сроки поставки. В настоящее время мы рассматриваем возможность сотрудничества с китайскими производителями строительных материалов, у них также есть много интересных брендов, которые оптимальны по соотношению цены и качества.

– Расскажите о том, насколько широк предлагаемый вами ассортимент товара. Вы специализируетесь на каких-то конкретных направлениях или можете предложить всё, что требуется для строительства объекта: от фундамента и до крыши?

– «ГармонияСтрой» – мультибрендовый поставщик строительных материалов.



Определяющим направлением в области поставок для нас являются кровельные, теплоизоляционные и гидроизоляционные материалы. Наши постоянные клиенты – это собственники производств, складов, торговых центров; компании-застройщики и строительные организации.

В нашем портфеле сегодня более 20 прямых контрактов с заводами-изготовителями, что даёт нам возможность для формирования интересных предложений по поставкам материалов. Также у нас можно приобрести и материалы для внутренней отделки помещений. Очень приятно, что у многих наших клиентов мы – первые в списке контактов как поставщики любых строительных материалов.

– Планируете ли вы в дальнейшем работу со строительными объектами «под ключ», в частности выполнение строительно-монтажных работ?

– В 2023 году мы стали развивать новое направление: начали выполнять строительно-монтажные работы по кровле и по монтажу сэндвич-панелей. И очень быстро зарекомендовали себя на территории РФ как надёжный и ответственный не только поставщик, но и подрядчик. Идея о строительстве промышленных, производственных и складских зданий «под ключ» давно греет мою душу. Я надеюсь, что в скором времени мы сможем освоить строительство полного цикла: от фундамента до крыши с монтажом инженерных коммуникаций и полным благоустройством прилегающей территории. Для этого у меня и моей команды есть все необходимые знания. Я уже получила дополнительное образование по специальности «директор по строительству», поэтому намерена активно двигаться в этом направлении.

– Какие проекты стали для вас самыми крупными? Участие в каких мероприятиях запланировано на ближайшее будущее?



– Крупных проектов в истории компании было довольно много. В основном это были объекты гражданского строительства: жилые комплексы, школы, детские сады, спортивные центры, гостиницы. Но мы занимались также и промышленными объектами: это производства и логистические комплексы.

В 2023 г. одним из наших первых успешных и крупных проектов стало сотрудничество с заводом «Белая Дача» в Краснодарском крае. Также мы поставляли материалы и выполняли строительно-монтажные работы при возведении складского комплекса «Дорхан» Республики Татарстан. Сейчас на этапе запуска также находится много интересных проектов, но о них я расскажу немного позже, когда работа над объектами будет завершена.

Летом 2024 года мы примем участие в строительной выставке «Стройка», которая пройдёт на территории МВЦ «Казань Экспо».

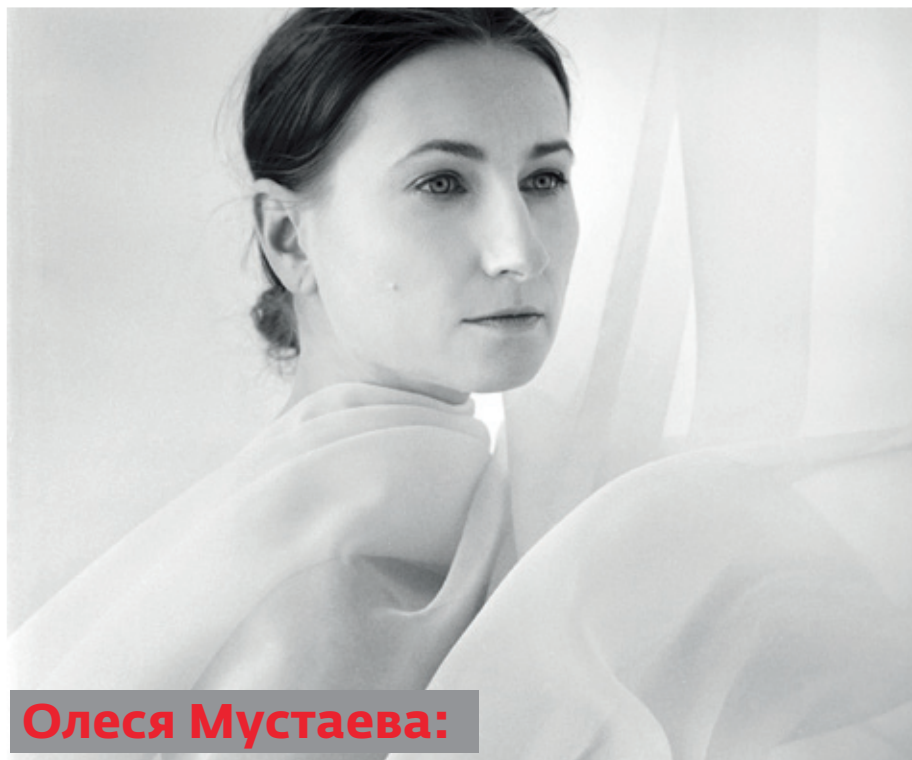
– Насколько широка география вашей деятельности?

– География наших поставок очень широка, мы комплектуем объекты по всей России и странам бывшего СССР и можем выполнять работы, не привязываясь к месту.

– Лейсан Андреевна, поделитесь с нами вашими стратегическими планами по развитию компании.

– В дальнейшем мы планируем существенно расширить объёмы по поставке материалов, выполнению строительно-монтажных работ и развитию связей с китайскими производителями строительных материалов. Это главные составляющие стратегии развития нашей компании. Кроме того, мы ставим перед собой цель – внедрять в работу новые строительные решения с применением инновационных материалов, которые сегодня очень активно производятся. У наших заказчиков должно быть всё самое лучшее и передовое!

Беседовала Анна Добрынина



Олеся Мустаева:

«Оправдать ожидания клиента от продукта – вот путь, который сделает его приверженцем бренда»

«Мастерская Олеси Мустаевой» – российский производитель косметических средств на основе органических экстрактов и растительных компонентов, подтверждённых стандартами ECOCERT, COSMOS. На сегодняшний день компания выпускает более 200 наименований продукции и является владельцем 25 торговых марок, в том числе бренда косметики «Она Иная».

С 2021 года «Мастерская Олеси Мустаевой» – член Российской парфюмерно-косметической ассоциации.

Со дня основания компании её неизменными принципами работы стали доказанная эффективность, экологичность и доступность. Продукция компании широко представлена на крупнейших маркетплейсах и площадках профессиональной косметики и парфюмерии. О том, как добиться успеха в бизнесе и завоевать доверие клиентов, мы поговорили с Олесей Мустаевой – основательницей и лицом бренда, а также ведущим технологом-разработчиком компании.

– *Олеся Николаевна, бренд натуральной косметики «Мастерская Олеси Мустаевой» завоевал любовь и доверие клиентов в России и за рубежом во многом благодаря своему экспертному подходу к разработке рецептур, тщательности к деталям и многократным клиническим исследованиям каждого производимого средства. Насколько мне известно, проведение клинических испытаний косметической продукции не является обязательным. Почему одной из основных ценностей вашего бренда стала доказанная эффективность?»*

– Вы абсолютно правы, проведение клинических испытаний косметической продукции не является строго обязательным. Но с оговоркой: если мы не выносим эти

свойства на упаковку, в рекламные и официальные заявления компании. Согласно регламентам, регулирующим работу нашей парфюмерно-косметической индустрии, обещания о свойствах продукта должны быть подтверждены. И недопустимо приравнивать свойства отдельных ингредиентов, даже если они изучены, к свойствам всего продукта. В конечной рецептуре ингредиент может не проявиться, его свойства могут быть снижены.

Реальность, к сожалению, показывает, что большое количество компаний игнорирует существующие правила по разным причинам: начиная от отсутствия профессионализма и заканчивая погоней за маркетингом.

Для меня, как для разработчика и владельца бренда, это отличный инструмент

оценки эффективности моей работы и проверки своих подходов в создании косметики. Мы можем привести клиента к бренду, но оправдать его ожидания от продукта – вот путь, который делает его приверженцем бренда.

Наша компания про постоянство и стабильность, мы не делаем одноразовых запусков.

– *Современные женщины достаточно требовательны: они обращают внимание не только на состав и привлекательность упаковки, но и на удобство использования продукта, его цвет, запах и то, как он ведёт себя на коже. Кто и как определяет, насколько новое средство соответствует тем высоким стандартам, которых придерживается ваша компания перед запуском новинки в массовое производство и продажу? Как удаётся каждую продуктовую серию доводить до совершенства?»*

– Поддержание высоких стандартов качества нашей продукции – это сложный многоуровневый процесс. Мы придерживаемся строгих внутренних протоколов компании, которые напрямую коррелируют с моими личными стандартами. Но кроме этого – мы опираемся на результаты работы фокус-групп, промежуточных клинических исследований и инструментальных исследований кожи.

Каждый выпущенный продукт – отдельный проект. Над его созданием трудится целая команда профессионалов. Это не только содержимое: упаковка и её удобство, эстетическое удовлетворение, актуальность и доступность продукта.

Современные клиенты требовательны, и в работе над проектом не существует ненужных мелочей.

Например, при запуске детского мыла в нашей детской серии «Калябушки» мы не только тестировали рецептуру дермато-



логически, но и провели эксперимент на удобство упаковки в применении для детей при выборе дозатора. Многие дозирующие крышки требуют более сильного нажатия, что вызывает сопротивление у ребёнка применять продукт.

Для нас поддержание высоких стандартов – это не просто формальное требование, это ДНК нашей компании и то, как мы видим свою роль в индустрии красоты.

– Обилие косметических средств и брендов порой приводит в растерянность. Как правильно выбрать косметику для ухода за лицом?

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

Очищение кожи – 50% успеха. Умываться необходимо два раза в день мягкими, но эффективными средствами, чтобы полностью смыть с лица различные загрязнения, не повредив защитный барьер кожи. Из ассортимента нашей компании могу рекомендовать начать с очищающего геля Sensitive. Продукт дерматологически протестирован, не содержит синтетических отдушек и эфирных масел, подойдёт даже самой чувствительной и реактивной коже.

Про важность защиты от UV-лучей сейчас говорят везде. Советую выбирать средства широкого спектра действия (UVA, UVB) и с экспериментально подтверждённым показателем SPF. Из ассортимента нашей компании этим критериям соответствуют серия SunRay и крем бренда «Калябушки» SPF 35.

Увлажняющие средства в идеале должны содержать ингредиенты, имитирующие кожное сало и замедляющие испарение воды, восстанавливающие липидный барьер, иными словами – физиологические липиды. Такие продукты есть у нашего бренда «Она Иная»: тоник-антистресс и сыворотка для лица.

– Есть ли в вашем ассортименте «лечебная» косметика для кожи, склонной к аллергическим реакциям? Какие проблемы с кожей сейчас наиболее распространены, по вашим наблюдениям?

– Достаточно часто мы сталкиваемся с такими проблемами кожи, как повышенная сухость, склонность к дерматитам, чувствительность, розацеа, преждевременные признаки старения кожи и пигментация.

Наша продукция – это косметические средства, называться «лечебной» мы не можем. Однако у нас есть все продукты, которые могут облегчить ситуацию или решить проблемы с кожей, которые я только что перечислила. Доказательства тому – многолетний опыт консультаций, сотни отзывов клиентов о ремиссии и улучшении ситуации с кожей с фотографиями «до/после».

Возьмём как пример хит компании – Крем № 3. Данный продукт – не лечебное



средство, однако у нас накопилось огромное количество кейсов, которые показывают реальную эффективность крема в уходе за кожей, склонной к чувствительности, повышенной сухости и дерматитам. Вот цитата из отзыва одного из наших клиентов о Кремe № 3 из официального телеграм-канала компании: «Я обладательница сухой и чувствительной кожи. Моё первое ваше средство – это Крем № 3. Этот крем – моя любовь. А когда появился этот продукт в большом объёме, я так была рада. Крем использую для лица, рук и тела. Сухости и шелушения теперь нет».

Независимо от проблемы, грамотно подобранный под тот или иной случай



уход и правильные продукты могут положительно повлиять на здоровье кожи. А вот неверно выбранная уходовая косметика может стать причиной таких эстетических проблем, как шелушение, тусклый цвет, высыпания. Избыточное увлечение кислотами и ретинолом также может привести к раздражению кожи. Игнорирование солнцезащитного ухода – к пигментации, раннему старению кожи, отсутствию «сияния» кожи.

Хочу отметить, что особенность нашей компании – индивидуальный подбор косметики с «живой» консультацией. Никаких чат-ботов. Наши консультанты делают персональные подборки под каждый конкретный случай клиента.

– Весна – это время обновления. С началом цветения и первыми лучами солнца женщины начинают активно готовиться к периоду летних отпусков. На какую косметику стоит обратить своё внимание в этот период?

– Мы советуем иметь в своём арсенале качественный солнцезащитный крем. Идеальный вариант – дневной солнцезащитный крем для лица – совмещает сразу несколько задач: ухаживает за кожей, увлажняет и защищает клетки кожи от повреждающего UV-излучения.

Например, в составе нашего солнцезащитного крема для лица SunRay SPF 35 содержатся пептид, эктоин, экстракт спарассиса курчавого, которые включают собственные защитные ресурсы кожи, защищают ДНК клеток кожи от стресса и всех повреждающих факторов (солнце – большой стресс для кожи), увлажняют и снимают покраснения. Этот продукт способен значительно улучшить состояние кожи, поэтому прекрасно переносится даже при акне, розацеа и повышенной чувствительности.

Согласитесь, куда приятнее и проще поддерживать здоровье и молодость на регулярной основе, чем прибегать к SOS-средствам. Я рекомендую использовать реально работающий солнцезащитный крем и на пляже, и в условиях города.

– И напоследок: расскажите, что вдохновляет вас на разработку новых составов и косметических серий?

– Всё, что вижу и слышу... Вдохновить может что и кто угодно. Сама порой удивляюсь этому. Новая парфюмированная коллекция от бренда «Она Иная» для Sochi Fashion Week, работа над которой сейчас идёт очень активно, появилась на основе контраста подиум – backstage.

Ещё один проект возник на основе сюжета спектакля. Мы сейчас активно работаем над ним и планируем, что новые продукты увидят свет уже в мае. Это будет очень неожиданно и интересно!

Беседовала Анна Добрынина



КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

История одного из крупнейших предприятий Республики Марий Эл началась в далёком 1972 году. Именно тогда в регионе был основан маслозавод, который в 1993 году был переименован в «Сернурский сырзавод». Из небольшого предприятия и фермы выросло производство с современным оборудованием и крупными агрокомплексами «Лукоз» и «Лукоз Саба».

Сернурский сырзавод уникален: это одно из немногих предприятий в России, которое изготавливает продукцию из трёх видов молока – коровьего, козьего и овечьего. Сегодня ассортимент насчитывает более 250 наименований: это сыры, молочная продукция, детское питание от трёх лет, полуфабрикаты, кондитерские изделия, эксклюзивная косметика Shernur на основе козьего масла и сыворотки. Развиваются собственная сеть фирменных магазинов и франшиза.

Продукция завода не раз получала престижные награды на всероссийских конкурсах и международных выставках. В 2023 году предприятие отмечено золотыми медалями всероссийской агропромышленной выставки «Золотая осень», а в 2023 и 2024 годах удостоено Гран-при международной выставки продуктов питания «ПРОДЭКСПО-2023» и завоевало золотые медали «ПРОДЭКСПО-2024».

Осенью 2023 года ЗАО «Сернурский сырзавод» получило всероссийскую награду «За выдающиеся заслуги в молочной отрасли имени Н. В. Верещагина» в

номинации «За внедрение инновационных продуктов (методов, способов, оборудования) переработки молока». Также в 2023 году продукция завода вошла в число лауреатов конкурса «100 лучших товаров России».

СЫРНЫЕ РЕКОРДСМЕНЫ

В 2016 году на заводе была запущена линия по производству сыра с благородной белой плесенью «Сернурский камамбер». Именно этот сыр был удостоен бронзовой награды на международной выставке во Франции в 2018 году.

Сегодня завод производит такие сыры, как рикотта, кротен, шевр, корковые сыры мартелло, мариджано, турне (сверхвыдержанный сыр, аналог пармезана), качотта. Сернурские сыровары специально неоднократно посещали европейские страны, чтобы уже здесь,



ЗАО «Сернурский сырзавод» – одно из ведущих предприятий в Республике Марий Эл. Предприятие производит широкий ассортимент сыров, молочной продукции, полуфабрикатов и кондитерских изделий, а также косметики на основе природных компонентов. Продукция компании не только пришлась по вкусу покупателям, но и завоевала множество престижных наград.

СЕРНУР: ЖИВИ ВКУСНО

на марийской земле, создать свою уникальную рецептуру сыров с учётом опыта европейских коллег. А знаменитый сыр «Сернурская легенда» является официальным брендом Республики Марий Эл и имеет географически защищённый патент на производство исключительно на Сернурском сырзаводе в посёлке Сернуре.

Кстати, в 2021 году Сернурский сырзавод поставил рекорд, изготовив сырную голову весом 63,3 кг. Этот сыр был занесён в Книгу рекордов России – как «Самый большой сыр среди полутвёрдых и твёрдых сортов». Купить сегодня сыры Сернурского сырзавода можно в 43 регионах России.

ПЕЙТЕ, ЛЮДИ, МОЛОКО

Помимо сыров, ЗАО «Сернурский сырзавод» производит большой ассортимент кисломолочной продукции из коровьего, козьего и овечьего молока. Термостатные йогурты, кефиры, ряженка, сметана, десерты творожки и т. д. являются чрезвычайно востребованными у потребителей.

Молочная продукция из козьего и овечьего молока – это находка для тех, кто страдает аллергией на белок коровьего молока, или просто для любителей необычных вкусов и полезных продуктов. Овечьё и козье молоко напрямую доставляется на производство с собственной фермы «Лукоз». Это одно из самых больших козьих хозяйств в России и СНГ. Именно здесь была выведена марийская зааненская порода коз.

ЧИЗКЕЙК И ПЕЛЬМЕНИ

Не так давно на предприятии было запущено два новых направления: производство кондитерских изделий и полуфабрикатов.

Основной ингредиент кондитерской продукции – собственный сыр «Сернурская рикотта». Он богат альбумином и большим количеством микроэлементов. Так что десерты не только вкусные, но и полезные. Шеф-кондитеры Сернурского сырзавода постоянно работают над расширением ассортимента. В линейке представлены классические чизкейки, тирамису, эклеры, профитролы, различные торты и даже печенье.

Также теперь покупатели могут выбрать на полках магазинов большой ассортимент полуфабрикатов. Это вареники с рикоттой и разнообразными начинками (вишня, черника, грибы, картошка и т. д.), блинчики с творожным муссом и манго или вишней, ванильные сырники из рикотты, пельмени из баранины и козлятины и т. д.

Технологи активно внедряют новые рецептуры, и ассортимент постоянно пополняется. В целом в 2022-2023 годах завод выпустил по всем пищевым (продовольственным) направлениям 73 вкусные и разнообразные новинки.

НАТУРАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА С КОЗЬИМ МАСЛОМ!

Shernur – молодой российский бренд натуральной премиум-косметики, в основе которой используется козье молоко. Уникальность косметической линейки – в сочетании природных микроэлементов, входящих в состав козьего масла, и активных компонентов, которые позволяют организовать бережный уход за лицом, телом и волосами.

Вся косметическая линейка изготавливается на высокотехнологичном производстве, а сырьё поставляется с собственной козьей фермы.

Ежедневный рацион коз на ферме – это целебные травы: польнь, чистотел, клевер, лопух, крапива, полевой хвощ, тысячелистник, донник, кипрей и т. д. Предприятие

выращивает на собственных пастбищах и заготавливает наиболее богатую питательными веществами растительность, тем самым насыщая молоко ценнейшими витаминами и минеральными веществами.

Полезность козьего молока очень велика: в нём содержатся гипоаллергенный казеин, магний, фосфор, азот, марганец и медь. Оно оказывает обезболивающее, противовоспалительное, бактерицидное, ранозаживляющее и смягчающее действие.

Масло из козьего молока рекомендуют использовать при кожных заболеваниях и поражениях. Данный продукт не менее эффективен и в косметике для волос: питает, устраняет посеченность, укрепляет и восстанавливает поврежденные сухие волосы. Также нормализует гидролипидный баланс и предотвращает образование перхоти.



На данный момент под брендом Shernur представлены средства для ухода за кожей лица и тела (сыворотки, кремы, скрабы, гели для душа, мицеллярная вода, тоник и пенки), а также продукты для ухода за волосами (шампуни, маски, скрабы для кожи головы и бальзамы).

Продукцию косметического бренда Shernur можно приобрести в сети фирменных магазинов Сернурского сырзавода и на известных маркетплейсах (OZON, Wildberries).



Сергей Черных,
директор
ЗАО «Сернурская сыроварня»:

«Мы выбираем только сыропригодное молоко. Ведь если качество сырья плохое, то и сыр из него выйдет соответствующий. В будущем мы планируем продолжить модернизацию производственно-технической базы, выходить на широкий рынок полуфабрикатов, выпускать новинки с ориентиром на программу импортозамещения. Сейчас предприятие находится на стадии модернизации: в мае 2023 года введены в эксплуатацию две новые производственные площадки: по переработке сырья – цех нанофильтрации и приёмки молока, что позволит увеличить объём переработки молока в сутки. Также идёт модернизация и расширение цехов по производству полуфабрикатов и косметики. С увеличением ассортимента и объёмов выпускаемой продукции возросла потребность в специалистах. Поэтому принято решение внедрить программы по профессиональной подготовке будущих кадров и поддержке рабочей молодёжи».



С 2017 года Сернурский сырзавод открыл дочернее предприятие ООО «Сырная лавка Сернурского сырзавода», которое занимается развитием торговой деятельности. Это был не самый лёгкий путь, но с самого начала сформировалась дружная команда единомышленников, поэтому успех был обеспечен.



«СЫРНАЯ ЛАВКА»: «МЫ ВАРИМ СЫР. МЫ ТЯНЕМ СЫР. МЫ ЛЮБИМ СЫР!»

Коллектив «СЫРНОЙ ЛАВКИ», работающий как единый механизм, сплавивают не чуждые нам по духу американские тимбилдинги, в основе которых лежит конкуренция, заставляющая толкаться локтями, а совместные задачи, их решение и грамотно подобранный состав команды.

Как отмечают в компании, сегодня эпоха кадрового голода. И он касается не только крупных промышленных предприятий, но в первую очередь сферы торговли. Нарушенная преемственность поколений, увеличение разрыва между образовательными учреждениями и потребностями бизнеса, смена приоритетов современной молодёжи и нежелание говорить на одном языке с более старшими поколениями, а

также непопулярность сферы торговли при выборе дальнейшей специальности делают этот вопрос актуальным как никогда.

Именно по этой причине руководство «СЫРНОЙ ЛАВКИ» уделяет много внимания вовлечённости каждого сотрудника в общий процесс, старается сделать сложную и рутинную работу интересной и увлекательной, чтобы каждый сотрудник получал от неё максимум удовольствия. Так уж вышло, что на работе большинство людей проводят большую часть своей жизни, поэтому будет лучше, если эта часть будет более увлекательной и счастливой.

Первая «СЫРНАЯ ЛАВКА» открылась семь лет назад на прекрасной набережной Брюгге в Республике Марий Эл.



На данный момент в сети «СЫРНАЯ ЛАВКА» насчитывается 64 фирменных магазина, две сырные лавки и одно кафе. В Республике Марий Эл открыты 33 магазина и одна сырная лавка, в Республике Татарстан – 18 магазинов, в Чувашии – 12 магазинов и две сырные лавки.

В настоящее время компания сотрудничает с производителями продукции из регионов Поволжья: это Республика Марий Эл, Кировская область, Нижний Новгород, Республика Татарстан, г. Ижевск, г. Котельнич. Налажено взаимодействие и с производителями из города Минеральные Воды.

В планах у «СЫРНОЙ ЛАВКИ» – расширять горизонты и дальше радовать потребителей натуральными, качественными и свежими продуктами.



«СЫРНАЯ ЛАВКА» – ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ СЫРНОГО ГУРМАНА

Специально для гурманов:

- всегда в наличии более 150 наименований сыров и молочной продукции из коровьего, козьего и овечьего молока;
- натуральная косметика с добавлением козьего масла;
- свежие десерты из рикотты;
- сыр и кофе с собой;
- сырныe конфеты собственного производства;
- мороженое из овечьего, козьего и коровьего молока;
- сырныe тарелки;
- подарочные наборы;
- сырныe букеты.

4 июня 2022 года по инициативе «СЫРНОЙ ЛАВКИ» совместно с Сернурским сырзаводом был успешно проведён первый гастрономический фестиваль Поволжья 2022 года в замке Шереметева «Гурманам в Марий Эл».

Фестиваль посетило более 3000 человек из многих регионов. Очень много приятных слов было сказано в адрес организаторов. Поэтому, вспоминая отличные результаты, восхищённые и счастливые лица гостей праздника, устроители хотят творить и радовать всё больше и больше.

На данный момент ведётся тесное сотрудничество с различными сыроварнями, которые приняли участие в фестивале.

«СЫРНАЯ ЛАВКА» также организует гастрономические туры по Поволжью, постоянно расширяя их географию, ведь вкусного сернурского сыра должно попробовать как можно больше сырных гурманов.

КОНКУРСЫ – И НЕ ТОЛЬКО

«СЫРНАЯ ЛАВКА» принимает активное участие в жизни Республики Марий Эл и других российских регионов. В 2023 году в Йошкар-Оле кафе «Терруар» стало участником гастрономического фестиваля «Йошка Еш».

Во всероссийском конкурсе «Туристический сувенир», который проходил в Твери, «СЫРНАЯ ЛАВКА» представила свою продукцию в одноимённой номинации, предложив сырныe конфеты собственного производства.

В конкурсе всероссийского уровня магазина «Туристический сувенир» «Сырная лавка Красного города» также удостоилась специальной премии.

Сотрудники «СЫРНОЙ ЛАВКИ» неоднократно получали личные награды и дипломы, в частности в рамках ежегодной Недели туризма в Республике Марий Эл.



На выставке-форуме «Россия» в Москве – на ВДНХ – кафе «Терруар» провело серию мастер-классов по варке сыра, а сотрудникам были вручены дипломы от правительства Москвы. Также нас пригласили принять участие в закрытии выставки с серией мастер-классов в апреле 2024 года. Мы очень рады, что нашей компании предоставлена такая замечательная возможность рассказать всей России о наших магазинах, об уникальной продукции, о мероприятиях и просветительской работе, которую мы ведём.

Вкусные активности «СЫРНОЙ ЛАВКИ»:

- постоянные акции с призами и подарками;
- мастер-классы по варке сыра: «Горный орёл», буррата и «сырная» ириска;
- создание своего вкусного сырного букета;
- создание сырной картины;
- экскурсия по набережной Брюгге, г. Йошкар-Ола.

СЫРНЫЕ МАСТЕР-КЛАССЫ

«СЫРНАЯ ЛАВКА» активно развивает туристическое направление и так любит сыр,

что приглашает всех желающих разделить эту любовь. На мастер-классах в «Сырном комплексе» в Йошкар-Оле можно погрузиться в сырный мир и узнать любопытные факты о сыре, научиться разбираться в тонкостях и нюансах истории и создания этого удивительного продукта в сопровождении опытных сырных экспертов.

Компания развивает сырную культуру и охотно делится своими знаниями, помогая открыть что-то новое, любит удивлять и вдохновлять на гастрономические эксперименты.

Из обычных продавцов наши девушки превращаются в настоящих сырных «сомелье» и учат всех желающих различать необычные вкусы.

Сырное творчество настолько многогранно, что отдельным направлением «СЫРНОЙ ЛАВКИ» является сырная живопись. Ведь сыр – неперенный атрибут многих живописных шедевров, его изображение можно найти на множестве полотен, представленных в Лувре, Дрезденской галерее, Эрмитаже, Третьяковской галерее и других всемирно известных музеях.

Но компания не останавливается только на изучении этих всемирно известных натюрмортов, а предлагает всем желающим создавать свои сырныe картины.

Как результат – такие креативные мастер-классы настолько полюбились жителям многих городов, что они приезжают в Йошкар-Олу и из других регионов. Запись на занятия увеличивается с каждым месяцем, и теперь компания может с гордостью сказать, что их посещает вся Россия.

Для удобства создан и сайт, где все желающие могут без труда записаться на мастер-класс и вкусно, интересно провести время: <https://sernur.shop>.

Раз в квартал «СЫРНАЯ ЛАВКА» запускает новый необычный и очень интересный мастер-класс, в который сотрудники вкладывают душу и сердце. А руководство поддерживает коллектив в самых смелых творческих идеях.

Коллектив «СЫРНОЙ ЛАВКИ» убеждён, что всем любителям сыра нужно хотя бы раз оказаться на мастер-классах в «Сырном комплексе» Йошкар-Олы, и ждёт всех желающих!

Подготовила Екатерина Иванова





Торгово-
промышленная
палата
Российской
Федерации



Генеральные партнёры



Официальные партнёры

Регистрация – 11:00

Начало – 11:30



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ФОРУМА:

Россия, г. Москва, ТПП РФ (конгресс-центр), ул. Ильинка, 6

IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ

«РОССИЯ – ТУРЦИЯ: РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ»

При поддержке:

- Российско-Турецкого делового совета при ТПП РФ;
- Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП;
- журнала Russian Business Guide;
- Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

По вопросам условий участия:

+7 (910) 499-05-87 / kuzmina@b-d-m.ru

+7 (985) 455-30-38 / remizova@rbgmedia.ru

**31 МАЯ
2024 Г.**

БИЗНЕС-МИССИЯ В БАКУ

17-я Азербайджанская Международная выставка «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО» Caspian Agro, 15-17 мая 2024 г.

ЦЕЛИ ДЕЛОВОЙ МИССИИ:

- Расширить деловые связи с азербайджанскими компаниями-импортерами и экспортерами;
- Презентовать свою компанию и продукцию, которую вы хотите экспортировать потенциальным иностранным партнерам;
- Найти партнеров для совместных бизнес-проектов.



Почетный
представитель
ТТТ в АР



RUSSIAN-AZERBAIJANI
TRADE ASSOCIATION



Russian Business Guide



CASPIAN
agro



LYSTERRA



NAWINIA
Smart.Digital.Service



АГРО-ПОСТ



Товарищество



Научно-технический выставочно-консультационный сельскохозяйственный центр «Полевой Практикум» – проект, призванный стать связующим звеном между основными субъектами сельского хозяйства: российскими заводами-производителями сельхозтехники, центрами аграрной науки, машиноиспытательными станциями, молодым поколением будущих специалистов и непосредственно аграриями России и ближнего зарубежья. Проектом изначально взят курс на замещение импортных технологий более рациональными, энергоэффективными и продуманными отечественными решениями.

«ПОЛЕВОЙ ПРАКТИКУМ»: НА ПУТИ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ



ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Эта масштабная идея развилась из вполне обычных житейских сложностей, с которыми столкнулись основоположники проекта в собственном хозяйстве.

Стремление действовать, находить решения и изменять те процессы, что влекут за собой сложности, – именно оно легло в основу всего и в первую очередь заставило основателей центра обратиться к учёным Кубанского государственного аграрного университета и других центров аграрной науки региона с целью оптимизации работы в хозяйстве.

«Хотелось поставить работу так, чтобы работал слаженно весь механизм, а именно – была выработана технология обработки почвы для нашей зоны, были правильно подобраны тракторы, сельхозорудия, чтобы каждая лошадиная сила работала эффективно. Хотелось, чтобы рабочие кадры – инженеры, механизаторы, обслуживающий персонал – были заняты в рабочем процессе постоянно, а значит, имели стабильный заработок. Для этого нужно обеспечить правильные условия труда и грамотно всё организо-

вать. Наверное, поэтому было принято решение обратиться к науке, так как я не понаслышке знаю, что пути решения данных проблем существуют», – рассказывает Сергей Викторович Яненко, директор ООО НТВК СХЦ «Полевой Практикум».

Поиски ответов, стремление получить больше информации, в том числе и опытным путём, сначала привели центр «Полевой Практикум» на МИС (Северо-Кавказская государственная зональная машиноиспытательная станция), а затем и положили начало циклу ознакомительных поездок на заводы, где идея более глубокого подхода к ведению хозяйства и стремление к использованию отечественных технологий и разработок встречали лишь всецелую поддержку и интерес.

Знаковым событием, фактически отправной точкой для самого проекта «Полевой Практикум» стали испытания на базе хозяйства отечественных тракторов в 2017 году и подбор оптимального шлейфа орудий к этим машинам в союзе с производителями и специалистами МИС. Именно по результатам этого масштабного опыта и в стремлении его обнаро-

довать и продемонстрировать другим те преимущества, которые неоспоримо показали машины на полях, и оформилось решение: «Полевому Практикуму» – быть!»

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Первая выставка-демонстрация «Полевой Практикум» прошла осенью того же 2017 года, собрав глав хозяйств, приглашённых гостей от администрации, представителей заводов, испытателей, научных специалистов и, конечно, студентов.

Получив ценный опыт достаточно масштабного взаимодействия и оценив интерес, проявленный всеми сторонами этой демонстрации, команда «Полевого Практикума» продолжила выбранную линию, раз за разом соединяя все ключевые фигуры на одном поле.

27 апреля 2018 года состоялся второй «Полевой Практикум» на базе хозяйства ООО «Степь», на котором было представлено уже свыше 30 единиц техники от более чем 15 российских заводов-производителей с демонстрацией технико-экономических показателей, предоставляемых машиноиспытательной станцией.

Результатом стали активная заинтересованность фермеров проведёнными опытами, переданные через специалистов «Полевого Практикума» заявки на технику и даже некоторые пожелания к заводам от аграриев, послужившие основой для доработок. При этом интерес появился не только к технике, но и именно к поискам более эффективной агротехнологии, что положительно отозвалось среди представителей науки.

Третий, проведённый 2 ноября 2018 года «Полевой Практикум» дал команде уже чётко сформулированное решение: «Идею нужно развивать и ставить на постоянную, а не периодическую основу».

«Машиностроение России способно по-настоящему надёжные и простые в использовании орудия, МИС обеспечивают нас результатами испытаний, наука даёт возможность грамотно внедрить разработки, цифровое земледелие позволяет проводить работы наиболее эффективно, а сам производитель должен точно знать, какая техника нужна на его полях. Для того чтобы двигаться вперёд, мы все должны взаимодействовать, создавая рабочие площадки, на которых можно обмениваться информацией и опытом, общаться лицом к лицу», – подчеркнул А. С. Мановицкий, исполнительный директор проекта.

НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ

Так в начале 2019 года был открыт офис в станице Новопокровской, где специалисты смогли объединить свои усилия на благо аграриев: проконсультировать по проведенным опытам, рассказать о тех, решениях в агротехнологии, что эффективно показали себя в хозяйствах партнеров и тех, что исследовались на других почвах совместно с МИС, помочь с подбором орудий, семян, удобрений и СЗР.

Следующим же этапом стала организация в 2019 году в посёлке Новокубанском Новопокровского района демонстрационной площадки проекта, на которой аграрии могут ознакомиться с орудиями отечественного производства заводов-партнёров НТВК СХЦ «Полевой Практикум» и подобрать решения, оптимальные для своих хозяйств.

В основе работы уже семь лет сохраняется принцип импортозамещения, ведь снижение зависимости хозяйства от запчастей к импортной дорогостоящей технике даёт огромный положительный эффект, а поддержка отечественного производителя, его популяризация и продвижение на внутреннем рынке, а также постоянная совместная работа над качеством техники – толчок к дальнейшему развитию сельхозмашиностроения региона и страны в целом.

Сегодня специалисты НТВК СХЦ «Полевой Практикум» уверенно показывают, что импортозамещение не миф и оно реально работает, ведь за эти годы испытано и поставлено в хозяйства юга России более 500 единиц техники и оборудования.

РЕАЛЬНАЯ ПОЛЬЗА

Среди оказываемых сельхозцентром услуг на сегодняшний день:

- подбор сельхозорудий с учётом культур и почвенно-климатических условий – компания взаимодействует с более чем тридцатью отечественными производителями, имея в перечне поставляе-



мых орудий более 2000 наименований, полностью закрывающих зоны почвообработки, посева, внесения удобрений и СЗР, а также уборки основных культур;

- помощь в оформлении техники в лизинг и кредит – специалисты центра наладили связь не только с АО «Росагролизинг», но и с коммерческими лизингами, а также основными банками, работающими по льготным ставкам с аграриями и микрофинансовыми организациями для кредитования сельхозтоваропроизводителей;

- осуществление сервисного сопровождения, сборок и пуска наладок орудий – являясь официальным дилером заводов в регионе, компания осуществляет полное сопровождение поставляемой техники, чтобы аграрии никогда не оставались один на один с техническими сложностями, если вдруг они возникают;

- возможность поставки семян, средств защиты растений, ГСМ – политика развития сельхозцентра сосредоточена на том, чтобы стать единым агрегатором услуг, где фермер может получить всё необходимое;

- помощь в реализации продукции – минувший год показал, как сложно быва-

ет сбыть продукцию, и помощь в этом направлении также является одним из направлений сельхозцентра;

- закладка опытов по почвообработке, проведение испытаний новой техники и оборудования – испытание новой техники перед её поставкой – ключевой приоритет в работе, так как цель – поставить действительно надёжное и качественное орудие, которое будет помощником в полях не один год;

- и многое другое – «Полевой Практикум» ведёт активную исследовательскую работу и делится опытом.

Не забывается и активная работа как со среднеспециальными, так и с высшими учебными заведениями, ведь специалисты «Полевого Практикума» твёрдо знают всю важность подготовки и привлечения к работе «на земле» новых квалифицированных кадров. Кроме прочего, специалисты проекта всегда готовы ознакомить абитуриентов с аграрными специальностями и теми возможностями, что сегодня предлагают вузы.

Впереди ещё немало работы, но с каждым днём команда НТВК СХЦ «Полевой Практикум» убеждается в правильности выбранного пути. С каждым днём растут мощности подготовки и привлечения на рынки ближнего и дальнего зарубежья, предоставляя качество за разумные деньги. Сельхозцентр «Полевой Практикум» активно поддерживает данное направление и готов делиться результатами своей работы и обмениваться опытом.

Сельхозцентр «Полевой Практикум» развивается и уверенно идёт к своей цели – создать один из крупнейших в России, неповторимый в своём роде сельхозцентр, который комплексно и всесторонне подходит к обслуживанию клиентов, соблюдает высокие стандарты качества и куда 100% клиентов захотят вернуться, чтобы подобрать технику и продолжить обслуживание.





Сегодня эксперты сходятся во мнении: у российских дизайнеров заметно прибавилось работы. Спрос на их услуги увеличился многократно, а сама индустрия дизайна в условиях западных санкций стала мощным толчком к развитию отечественной экономики. Какие скрытые проблемы таит в себе ситуация на рынке дизайна и что понадобится его участникам для устойчивого движения вперёд – рассказал президент Союза дизайнеров России, член Общественного совета при Министерстве культуры РФ, вице-президент экспертного совета Агентства креативных индустрий города Москвы Виталий Ставицкий.

ИНДУСТРИЯ ДИЗАЙНА: РАБОТЫ МНОГО, ПЕРСПЕКТИВЫ КОЛОССАЛЬНЫЕ!

– Виталий Викторович, сегодня многие рассматривают непростую ситуацию в российской экономике как сильный толчок к её развитию. Какие новые возможности получила индустрия дизайна?

– Индустрия дизайна всегда чувствовала себя хорошо, хотя, может быть, незаметно для многих. Сейчас она вышла на первый план, чтобы решать приоритетные для страны задачи, потому что дизайн – это про технологический суверенитет, инновационные возможности. Так что сегодня эта индустрия по праву является настоящим двигателем развития экономики.

В качестве примера могу привести результаты исследований рынка, которые Союз дизайнеров России провёл до и после ковида, а также после начала СВО и введения санкций против России. До пандемии картина была не самая положительная: ёмкость рынка составляла чуть больше 1 трлн рублей. Планировалось, что в ближайшее время она в лучшем случае удвоится. Но в 2022 году ситуация кардинально изменилась: европейские, американские рынки ушли от нас, зато открылись новые с огромными бюджетами, а это Индия, Китай, Ближний Восток с населением, составляющим практически половину земного шара. Конечно, там невероятная конкуренция, поэтому российскому производителю нужно заходить на них с уникальными проектами. И сейчас мы наблюдаем огромное количество запросов от бизнеса на услуги дизайнеров, начиная от коммуникационных, интерьерных решений и заканчивая средовым, промышленным дизайном.

Хоть и говорят, не дай Бог жить в эпоху перемен, но, я убеждён, перспективы сейчас колоссальные, работы очень много. Например, освободились торговые площади, и на них уже разместилось много российских конкурентоспособных брендов в сегменте лёгкой промышленности. Появились решения, которые позволяют возродиться отечественному автопрому в противовес импорту автомобилей, которые не всегда соответствуют даже погодным условиям и требованиям к ним в нашей стране.

То есть формируются новые ниши, которые нужно успеть заполнить. Для этого есть прекрасная образовательная база, которую мы накопили за прошедшие десятилетия, значительный инновационный потенциал. И главное – у нас есть талантливые специалисты!

– Насколько дизайнеры готовы удовлетворять запросы рынка?

– Рынок большой, но есть маленькая проблема. Её высветил наш пилотный проект «Фабрика дизайна», который мы реализовали в 2022 году. Он был наце-



лен на решения в сфере промышленного дизайна, собрал более 500 участников и свыше 150 запросов от бизнеса. Мы поняли, что бизнес пока не знает, к кому обращаться, потому что мало достоверной информации, а дизайнеры не видят эти запросы, так как менеджерские компетенции довольно слабые и у них нет продюсеров, как у западных коллег, которые их популяризуют и продвигают на рынке.

– Несколько годами ранее союз разработал «дорожную карту» развития российской индустрии дизайна. Почему вы занялись этим и насколько светлым вам представляется будущее?

– «Дорожную карту» мы разработали, потому что у нас не было другого выбора с учётом вызовов Евросоюза и других событий, которые происходят в стране и мире. Дело в том, что в России до сих пор не сформирована дизайн-политика. Между тем это инструмент, который может приносить ощутимый экономический результат.

В «дорожной карте» мы представили наше видение развития индустрии дизайна до 2030 года. Я бы сказал, что речь идёт о развитии страны с помощью инструментов дизайна, включая выпуск товаров, по которым прочитываются её география, идеология и культура. В числе таких инструментов – индекс, который показывает, насколько развивается бизнес при инвестициях в дизайн. Могу сказать, что в среднем бизнес удваивается. Также необходимы дизайн-рейтинги, которые показывают, кто и насколько крут на рынке, какие у него достижения и насколько дорого и престижно к нему обратиться.

Важно и позиционирование русских дизайнеров на мировой площадке. Кстати, сегодня много русских специалистов работает на мировой автопром и топовые брен-

ды. Необходимость формирования отечественного пула имён с мировым статусом стоит остро, так как они являются представителями русской школы, национального кода, лидерами идеологии и инноваторами, меняющими реальность и мир.

Здорово помогут льготные кредиты, потому что инвестиции в дизайн, как правило, очень большие, и не всегда компания в состоянии справиться с ними. С другой стороны, некачественная дешёвая услуга в этой области может привести к банкротству компании. Потому что, если речь идёт о товарах, которые выпускаются серийно, только одна подготовка к производственному процессу требует сотни тысяч и даже миллионов долларов. И плохая работа на этом этапе может привести к плачевному результату: бизнес закрывается, появятся безработные, разрушатся производственные площадки.

Ну и конечно, нужна налоговая поддержка. Мы сейчас боремся за то, чтобы налоги в индустрии дизайна были сопоставимы хотя бы с ИТ, потому что

половина персонала её компаний – это дизайнеры. Также считаем необходимым снятие таможенных пошлин с импорта оборудования для дизайн-компаний и дизайнеров. Оно идёт на развитие бизнеса.

Вообще, меры непрямого финансирования, на мой взгляд, куда более эффективны. И они точно не приведут к появлению компаний, которые просто пользуются помощью государства.

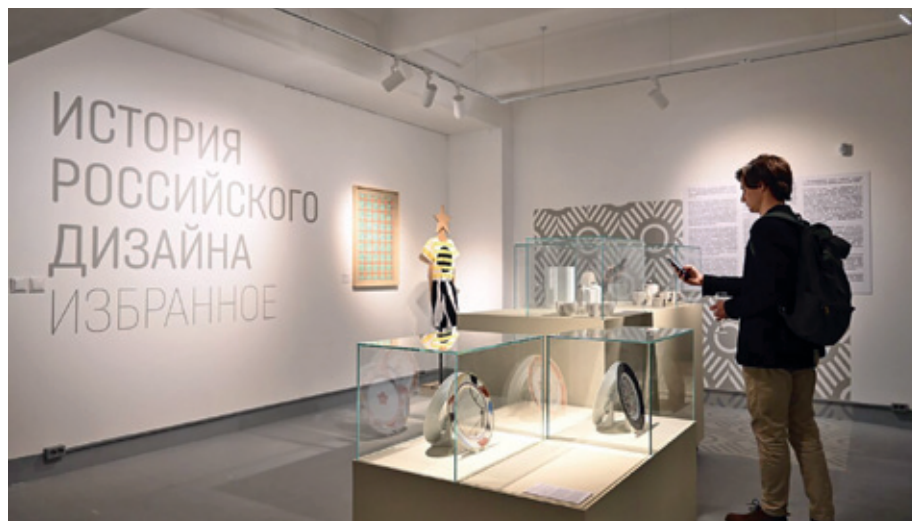
– Нужны ли какие-то управленческие решения?

– В России нет единого государственного органа, представляющего интересы индустрии дизайна как инструмента развития промышленности, бизнеса, экономического роста страны и формирования политики в области дизайна. Индустрия разорвана на тематические куски, и по каждому направлению приходится обращаться в профильное министерство РФ, будь то Минпромторг, Минкульт, Минстрой, Минобрнауки, Минэконом, Минцифры и другие. Это не приводит к продуктивному развитию ключевой индустрии креативной экономики страны.

Всё-таки должно быть единое окно, куда представитель дизайн-индустрии может обратиться и решить практически любой вопрос. Невозможно дизайнерам ходить по разным министерствам и прочим контрольным органам.

Мы мечтаем о Совете по дизайну, который бы действовал при президенте России и принимал решения по развитию этой сферы. В других странах индустрия дизайна приносит миллиарды долларов и евро. Она действительно является важным инструментом для развития экономики, промышленности, бизнеса и комфортной среды.

Поэтому, кстати, неотъемлемая часть нашей «дорожной карты» – философия счастливой страны. Это про комфортную среду, качественные образование и медицину, про право на работу, которой хочется заниматься, про условия, в которых нашим гражданам будет хорошо жить!



Lighthouse Projects: ТВОРЧЕСКИЙ ТАНДЕМ

Уже больше пятнадцати лет архитектурная мастерская Lighthouse Projects занимается проектированием интерьеров жилых и общественных зданий. Основатели и руководители этой компании – супруги Дмитрий и Татьяна Хорошевы. Главные принципы их работы – внимание к деталям, профессиональная ответственность за свои решения, сбалансированные идеи и хороший вкус. Накопленный опыт позволяет им реализовать идеи любой сложности, и общественное признание является хорошим тому подтверждением. Их творческая деятельность в области проектирования и реализации интерьеров распространяется не только на Россию, но и на другие страны, среди которых – Греция, Австрия, Люксембург, Италия и другие.



СВЕТ МАЯКА

Дмитрий и Татьяна Хорошевы родились в Москве, оба окончили престижный столичный архитектурный институт МАРХИ. Какое-то время их жизнь шла разными путями. Дмитрий сначала стажировался в Колумбийском университете в Нью-Йорке, а затем работал художественным руководителем в международном рекламном агентстве Young & Rubicam. Татьяна сделала карьеру в искусстве – с персональными выставками и приобретением в конце девяностых некоторых её работ популярными художественными галереями Москвы. Занимались они в то же время и архитектурным проектированием домов, вилл, ремонтом старинных особняков и дизайном интерьера.

Встретились они в 2008 году, но не в Москве, как следовало ожидать, а во Флоренции. Так появилась не только новая семья, но и идея создания совместной архитектурной студии Lighthouse Projects.

Это название неслучайно: «lighthouse» – в переводе с английского «маяк», а Дмитрий и Татьяна, как выяснилось, оба собирали модели маяков московского худож-

ника Андрея Саврасова, чья коллекция моделей насчитывает почти 1000 мини-атюр российских и зарубежных маяков. Теперь они украшают их квартиру. Кроме того, слово «lighthouse» можно также перевести и как «светлый или лёгкий дом».

Кстати, их первый общий собственный дом в Москве тоже стал воплощением творческой мысли. Татьяна и Дмитрий раньше жили в разных районах: на Самотёчной и на Соколе, так что поиски квартиры начались именно в них. В итоге сошлись на приятном для обоих районе Замоскворечье, отыскав квартиру в старом доме 1904 года постройки. Сам дом в момент ремонта признали культурным наследием, правда, это не сильно изменило ситуацию: впечатляющая архитектура находилась в плачевном состоянии. Например, в подъезде некоторые стены были отделаны стеклблоками, через которые проникал дневной свет, но большую их часть закрасили, а некоторые и вовсе заложили. Тем не менее жителям частично удалось вернуть дому его исторический облик и шарм: внизу, к примеру, пол замостили метлахской плиткой.

На момент покупки квартира находилась в достаточно унылом состоянии: в ней мало что поменялось с момента постройки дома. В подготовке проекта новые владельцы отталкивались от функций, которые и вдохновили на будущую планировку. Поэтому при небольшом метраже удалось создать не просто воздушное, но и крайне удобное пространство для всех членов семьи.

Первым делом были снесены все стены, кроме несущей. Она сейчас отделяет спальню родителей от гостиной, совмещённой с кухней и столовой. До этого общая зона была поделена на две комнаты, а одна из детских спален была сквозной. Также в начале работ были заменены все перекрытия и коммуникации.

Попадая в квартиру, сразу оказываешься в просторной и многофункциональной гостиной. От прихожей её отделяет пилон, на котором теперь и выставлена коллекция маяков. Со стороны прихожей к нему приставлен шкаф Provasi в палладианском духе с мини-портками и множеством ящиков.

Даже обычные зеркала «ИКЕА» в прихожей и спальне стали авторскими: хозяева

нанесли на них знаменитые принты Пьеро Форназетти (Piero Fornasetti), используя технику шелкографии в собственной мастерской.

ТАНДЕМ | ВЗАИМНОСТИ

А первым совместным опытом работы молодых основателей архитектурной студии Lighthouse Design стало проектирование подмосковного коттеджного посёлка на площади 240 гектаров. С задачей они тогда успешно справились, и с тех пор тандем архитекторов продолжает успешно творить в полном взаимопонимании.

– Дмитрий, Татьяна, на сегодня у вас более двухсот осуществлённых проектов, вы не первый год входите в сотню лучших архитекторов мирового уровня. А скажите: какие проекты запомнились больше всего?

Татьяна:

– Наверно, больше всего запомнился проект «Алтай-ресорт», это ресторан при гостиничном комплексе на Алтае. Скорее всего, из-за того, что, когда мы туда летали, вся одежда пропиталась запахом кедра, из которого там всё было построено. И это к тому же был самый скоростной проект, который мы делали когда-либо. Потому что весь интерьер нужно было придумать и сделать всего за три месяца и реализовать этот проект. И мы успели это сделать.

А кроме того, запомнился проект в Люксембурге. Сначала это был проект декорирования квартиры, а потом мы делали кафе для проведения детских праздников. Внутри этого кафе была встроена фабрика мороженого. Для того чтобы все могли видеть, как происходит это чудо, как всё делается. А ещё там был микроцех по производству шоколада ручной работы. И надо сказать: когда мы приехали на открытие этого кафе, на авторский надзор, мороженое оказалось действительно нереально вкусным.

Ну и конечно, самый запоминающийся наш проект – это была реконструкция дома в Греции, так как мы туда летали каждый месяц на неделю, изучали окрестности и очень полюбили эти места, это бирюзовое море с сосновыми лесами на берегу, эти скалы и этих необыкновенных людей, которые там работали.

– А какие проекты вы ведёте в настоящее время?

Дмитрий:

– Мы ведём достаточно много объектов. У нас есть несколько проектов в России, есть в работе коттеджный посёлок из пяти домов на Кипре, где мы заботимся



о внешнем и внутреннем пространстве. Там мы сначала долго исследовали территорию, чтобы понять, как действовать дальше. Мы посетили археологические раскопки и нашли кусок древней керамики, который поразили нас своей формой и текстурой. Это и стало отправной точкой для оформления этих домов.

Надо сказать, у нас нет жёстких правил, которыми мы непременно всегда следуем, вдохновение может исходить откуда угодно: цвета, мысли, предложения, объекта. Однако важным шагом является изучение места, чтобы понять, как не испортить гармонию ландшафта.

И, наверное, самый большой объект сейчас – это реконструкция отеля в Италии. Около двух тысяч квадратных метров, он реально очень интересный, потому что похож на пирог: подвалы там

семнадцатого века, часть здания построена в девятнадцатом веке, потом прошла реконструкция в начале двадцатого. И вот наблюдать эти наслоения времени безумно интересно.

Татьяна:

– Это вообще очень интересный проект для нас, потому что это бутик-отель, дизайн-отель, в котором каждая комната уникальна, в каждом номере имеется своя концепция, свой стиль. Но при этом мы сохраняем ту структуру, которая существует в этом здании, реконструируем мебель, которая там осталась, и придумываем свои ощущения, свою атмосферу, свой цвет для каждого номера. При этом мы также создаём концепцию ресторана и бара. И в этом отеле также планируется арт-резиденция для того, чтобы там жили и творили художники и каждый месяц там устраивалась выставка работ. То есть отель будет работать так же, как галерея современного искусства.

– Не опасались братья за такой крупный проект?

Дмитрий:

– На самом деле всё началось с того, что мы делали в Москве такой «микровелопмент»: покупали квартиру в бетоне, делали дизайн и продавали. Мы создали, наверное, с десяток квартир таким образом. Во-первых, не нужно ничего ни с кем согласовывать, только между собой. Во-вторых, можно реализовать любые идеи и посмотреть, как это выглядит на площадке для экспериментов. Все эти квартиры продавались очень быстро: выставили на продажу – и через две недели сделка.

Люди влюблялись в дизайн. Приходит человек и говорит: «Я отсюда никуда не уйду».





Татьяна:

– Два раза были девочки, которые поступили в МГУ, родители им искали жильё в Москве и находили нашу квартиру – с постельным бельём, полотенцами, посудой, столовыми приборами, всё декорировано, картины висят на стенах. Риелторы немножко «вешались» от того, что показы проходили по три часа, но в результате всё заканчивалось абсолютной любовью. Эта оценка нашей деятельности очень повлияла на нашу самооценку как дизайнеров. Мы почувствовали в этом подходе определённый потенциал и сейчас решились на более крупный инвестиционный проект с отелем. Это большая площадка для экспериментов.

ВДВОЁМ КРУЧЕ

– Как у вас происходит распределение обязанностей в паре: один начинает, второй подхватывает? Или по принципу «кто что любит»?

Татьяна:

– К тому моменту, как мы встретились, оба работали с частной архитектурой уже много лет, у каждого было своё бюро, поэтому каждый из нас был «универсальным солдатом» и мог делать всё. Но на сегодня сложился достаточно эффективный алгоритм: сначала мы что-то обсуждаем, потом каждый из нас делает свою часть, потом снова обсуждаем, корректируем и вместе ведём.

Дмитрий:

– Есть некое распределение, но не обязанностей, а, скорее, ролей.

Сначала мы прикидываем концепцию, стиль, под него делаем базовую планировку, Таня смотрит, всё ли её устраивает, или мы передываем. Дальше мы вместе смотрим, что хорошо, что плохо, что надо усилить, а что, наоборот, приглушить, чтобы найти гармонию. Когда ты работаешь в одиночку, в момент принятия решений и понимания правильных пропорций красоты ты находишься в зоне влияния собственных мыслей. А когда вдвоём...

Татьяна:

– ...есть более объективное восприятие. И результат получается намного круче, чем то, что мы делали поодиночке, мы это давно заметили по своим объектам.

Дмитрий:

– Смотря критически на свою работу, я понимаю, что с каждым объектом мы профессионально растём и находим какие-то новые идеи, приёмы, в чём-то даже опережая время, то есть не следуем тенденциям.





– Изменилось ли что-то в вашей жизни, работе из-за международных событий последних лет?

Татьяна:

– Да, безусловно, изменилось. У нас стало значительно больше международных проектов, очень многие заказчики уехали и начали что-то строить за рубежом. Вот так же появились наши кипрские проекты, очень расширилась география нашей работы.

– Кто является вашими заказчиками – отечественные, зарубежные клиенты, как они выходят на вас? Бывает, что кто-то рекомендует вашу компанию знакомым, или в этом нет необходимости?

Дмитрий:

– В основном наши заказчики – это те, кто знает нас уже много лет. Действительно, наши контакты передают из рук в руки и очень часто нас рекомендуют. Обычно это люди, которым мы делаем второй, третий, четвёртый, пятый объект. Те, которые к нам возвращаются снова и снова.

– Где вы находите время, чтобы всё успевать?

Татьяна:

– У нас двадцать четыре часа в сутках. Столько же было у Леонардо да Винчи (смеётся).

Дмитрий:

– И реально важно планирование. Составление еженедельных планов. Ежедневных – с вечера. И выдача заданий с утра. То есть это нормальная работа с таймингом.

– Как вашими услугами может воспользоваться российский клиент, с чего обычно начинается ваша работа?

Дмитрий:

– Ну, на самом деле неважно, какой он клиент – российский, африканский или австралийский. Работа с клиентом построена по одной и той же схеме: составление задания, выбор стилистики, подписание договора. Схема работы одинакова, неважно, в какой стране мы творим.

– Расскажите о ваших детях: чем они увлекаются? Не хотят ли пойти по вашим стопам? Насколько им интересно то, чем вы занимаетесь?

Дмитрий:

– У детей уже самостоятельная жизнь. Они довольно взрослые. Они увлекаются чем угодно, но точно не архитектурой и интерьерами. Но они с большим уважением и огромным интересом относятся к

тому, что мы делаем. И всегда очень радуются нашему успеху.

– Кроме всего прочего, вы преподаёте в школе дизайна «Детали». Этого образования достаточно, чтобы стать профессионалом в дизайне интерьера?

Дмитрий:

– На самом деле это очень сложный вопрос, потому что, возможно, никакого образования и не нужно. Если у тебя есть вкус, то тебе не хватает только опыта, а никакая учёба опыта не даст. Если бы я сейчас выбирал профессию, то, наверное, не решился бы заниматься интерьерами, потому что со стороны это смотрится так, словно у тебя сплошные тусовки, банкеты, мероприятия, иногда с заказчиками ты встречаешься и выбираешь какие-нибудь шторы, листашь журналы, и всё это приносит деньги. В реальности дизайн интерьера – это пыль, стройка, ругань с прорабами, чертежи, потерянные светильники. Мы много общаемся в этой сфере, и те, кто реально пашет, даже на тусовки не ходят, потому что времени нет. С другой стороны, очень много людей, которые просто зарабатывают деньги.

Я бы закончил «Детали» и попросился в какую-нибудь мастерскую на пару лет поработать бесплатно, чтобы получить бесценный опыт в общении со смежниками, заказчиками, понимать чертежи, цвета, колористику и так далее. От двух до четырёх лет, а дальше можно подумать о том, чтобы делать что-то своё.

– Каковы ваши планы на будущее?

Дмитрий:

– Про планы сейчас очень смешно говорить. Пока что горизонт планирования может быть «одна или две недели». Потому что ситуация меняется постоянно, и на данном этапе что-либо планировать довольно сложно.

Подготовил Вячеслав Колесников



Татьяна Безверхая: «ДИЗАЙН – ЭТО РАБОТА, которую должны делать профессионалы»

Татьяна Безверхая, основательница студии премиального дизайна TB.Design, не любит рутинных задач и однотипных решений, ей важно находиться в постоянном движении и открывать для себя новые горизонты. Поэтому, работая над крупными, сложными и интересными проектами, она чувствует себя как рыба в воде. Гибкости ума и высокого профессионализма она требует и от всех своих сотрудников, так как уверена, что без этих качеств трудно удержаться среди лидеров на рынке элитного дизайна интерьера.



– Татьяна, вы – один из ярких российских дизайнеров, популярный YouTube- и TikTok-блогер, основательница школы дизайна TB.Education и студии дизайна интерьеров премиум-класса TB.Design. С чего начинался ваш путь в профессию?

– Я всегда очень любила рисовать, с детства занимаюсь живописью, поэтому, когда встал вопрос о выборе профессии, было принято решение поступать в МГХПА им. С. Г. Строганова на специальность «художественное проектирование интерьеров». Уже на третьем курсе университета я устроилась работать помощницей архитектора и через два года начала работать как частный дизайнер, создав свой сайт TatianaBezverkhayaDesign. Достаточно быстро я взяла на работу первую помощницу – дизайнера, а к 2018 году окончательно была сформирована студия полного цикла TB.Design.

– Начав работать частным дизайнером, вы сразу стремились брать в работу только масштабные и сложные проекты. Чем это было продиктовано?

– Практически сразу я осознала, что не хочу быть наёмным сотрудником. Я всегда привыкла думать только своей головой, не боюсь брать на себя ответственность и действительно очень люблю сложные задачи. Для меня важно постоянно либо учиться чему-то новому, либо создавать новые проекты и воплощать в жизнь новые идеи, тогда я испы-

тываю чувство драйва. Я никогда не боялась сделать что-то в первый раз. Мне было 23 года, когда я взяла в работу свой первый проект загородного дома «под ключ», на тот момент ещё не было сформированной команды строителей, и, конечно, было очень сложно. Но всё получилось!

По жизни я стараюсь двигаться так, чтобы постоянно находиться в развитии, поэтому я не пошла по пути частного дизайнера. Я очень сильный управленец и предприниматель, и мне было интересно создать самостоятельный бизнес, который может работать в отсутствие собственника, чтобы я могла освободить руки и заниматься чем-то ещё. В итоге получилась компания с чётко выстроенными бизнес-процес-

сами, я преуспела как блогер, открыла свою онлайн-школу для дизайнеров интерьеров, планирую запускать мебельный бренд. Дела идут!

– У меня сразу напрашивается вопрос о том, как вы работаете с сотрудниками, чтобы добиться такой самостоятельности и автономности работы студии.

– Все ключевые люди работают со мной уже не первый год. Кого-то я ранее практически с нуля обучала компетенциям руководителя проектов, подтягивала разговорные и управленческие навыки. Кто-то приходил уже с опытом и необходимыми навыками. К вопросам кадров я подхожу как к бизнесу. У каждого человека должны быть чётко очерченный функционал и чётко прописанные должностные обязанности.

Сотрудник должен понимать, как и по каким этапам разрабатывается проект, какая документация выдаётся клиенту, как идёт взаимодействие с подрядчиком и с клиентом на разных этапах работы над объектом. Нет такого, что все сидят и что-то там «креативят», что сегодня они работают так, а завтра – иначе. Я могу работать по-разному, я очень быстро погружаюсь в новые проекты и идеи, но компания работает по чётко отстроенной системе и каждым делом занимаются профессионалы. У нас в команде есть дизайнеры – креативные и творческие люди; есть архитекторы, они технически очень грамотные, выполняют рабочие чертежи, авторский надзор и планировочные решения, хорошо



разбираются в инженерных моментах; есть комплектаторы, которые занимаются закупками; есть руководители проектов, главный архитектор и исполнительный директор – профессионалы высочайшего уровня и люди, на которых я могу положиться на все 100%.

Обычно люди думают, что дизайн – это только рисунок, навеянный вдохновением. Дизайн – это работа. Мы реализовываем сложные проекты, если мы чего-то не знаем – подключаем партнёров, профессионалов в этой узкой сфере. У нас огромная сеть знакомств, есть специалисты по техническому надзору, инженеры и строители. Задачу любого уровня сложности мы можем решить, потому что мы – команда.

– Какие вызовы и сложности вы встретили на своём пути и какие уроки из них извлекли?

– О чём всегда нужно помнить: не нужно путать краткосрочный успех, когда удаётся реализовать несколько успешных проектов подряд, с тем, что у вас компания действительно растёт, потому что удача может закончиться; нужно уметь считать деньги, иначе они тоже могут закончиться. Я наняла финансового директора, который полностью отстроил мне весь учёт и обучил меня грамотному управлению финансами.

– В премиальном сегменте любого бизнеса всегда работают другие «правила игры». Какими уникальными качествами и навыками необходимо обладать, чтобы не только удержаться, но и успешно развить свой бренд на рынке элитного дизайна интерьера?

– С премиальным клиентом есть несколько ключевых особенностей работы: работа «под ключ», высочайший уровень сервиса и финансовая прозрачность. Мы становимся службой одного окна, как



ТАТЬЯНА БЕЗВЕРХАЯ:

**«ВАЖНЕЕ ВСЕГО
СОХРАНЯТЬ С
ЗАКАЗЧИКАМИ
ХОРОШИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ; И ЗА
СВОИ ОШИБКИ НУЖНО
ПЛАТИТЬ. ЛУЧШЕ
ДЕНЬГАМИ, ЧЕМ
РЕПУТАЦИЕЙ».**

консьерж-сервис, берём объект и делаем абсолютно всё, отвечаем абсолютно за всё. Клиента не должно волновать, кого и на каком этапе мы привлекли, какого подрядчика и какие бригады, он согласовал визуальную картинку и бюджет. Всё. А дальше он просто хочет получить результат, его не волнует внутренняя кухня, зато волнует выполнение обязательств и качество сделанной работы. И нужно сделать всё так, чтобы клиент получил нужный ему результат.

Также необходимо обеспечить премиальный уровень обслуживания. У нас есть клиенты, с которыми мы делаем пятый объект. Например, на одном из выполненных объектов калитка не открылась с пульта, клиент сделал один звонок нам, и мы решили эту проблему уже на следующий день.

Также мы предоставляем прозрачную отчётность за каждую потраченную копейку.

А дальше мы уже подстраиваемся под каждого заказчика и работаем так, как ему удобно и комфортно. Кто-то любит ездить по шоурумам, а кому-то даже встречаться некогда, согласовываем всё в переписке. Всё индивидуально.

Чтобы развить бренд в сфере премиум-дизайна, нужно обладать гибкостью и гибким умом, умением находить нетривиальные выходы из любых ситуаций и решать любые вопросы в пользу заказчика, это помимо таких очевидных вещей, как хороший вкус.

– Сложно ли удерживать и каждый раз повышать собственную планку высоких стандартов от проекта к проекту?

– Главный индикатор нашего качества работы – позитивная оценка заказчика. Мы над объектами можем работать от года до трёх лет, и на протяжении всего





хочет европейские бренды – можно съездить в Европу, посетить мебельные выставки и выбрать там всё, что пожелает душа. Если мы говорим про заказные изделия – обычно это гардеробные, шкафы, кухни и диваны, сложные комбинированные предметы мебели, сигарные комнаты, домашние кинотеатры и так далее, – то всё это очень хорошо делается в России. Начиная с 2014 года наши производства растут в качестве и разнообразии, появляются новые бренды и частные предприятия.

Мы всегда исходим из потребностей клиента и его желания. В этом вопросе не бывает типовых и шаблонных решений. Всё зависит от технического задания, срока и бюджета.

– Какие стили интерьера наиболее востребованы в премиальном сегменте? Какой из них даёт больше свободы для реализации смелых идей?

– Мы никогда не загоняем себя в рамки какого-то одного стиля, любой интерьер

этого времени клиент должен оставаться доволен нами. Клиент должен быть в курсе того, как продвигается стройка, что мы закупили, что планируем закупать. В каждом проекте мы стараемся что-то улучшить, где-то глубже погружаемся в какие-то инженерные вопросы, где-то вникаем в особенности дизайна деревянного строения, где-то делаем большой проект по ландшафтному дизайну. И постепенно оттачиваем новые для себя навыки. Это непрерывный путь, потому что дизайн – это очень многосоставная вещь.

Главное заблуждение у людей – это то, что дизайн интерьера заканчивается на красивой картинке. Дизайн интерьеров – это и техническое проектирование, и инженерное проектирование, и работа с бюджетом, со стройкой и т. д.

Мы работаем над всем одновременно. Проходит большое количество согласований на каждом этапе: согласовали планировку, визуализацию, рабочую документацию, расположение розеток – всё это вместе сводится в окончательный проект.

– Для нетривиальных дизайн-проектов многие материалы и предметы интерьера выполняются на заказ. На фоне санкций брендовое разнообразие поставщиков и производителей элементов декора значительно сократилось. Как вы оцениваете процессы импортозамещения в сфере строительства и дизайна интерьеров? Пришлось ли вам искать новых партнёров, готовых поработать над интересными индивидуальными проектами?

– Вы знаете, сейчас по-прежнему можно купить мебель и предметы интерьера из любой европейской страны. Просто это стало дороже и дольше. Если заказчик





достаточно эклектичен, он сочетает в себе элементы вне стиля. Сейчас популярен Old money style – классический, вневременной подход к моде, который отражает элегантность и изысканность, характеризуется простотой, утонченностью, высоким качеством вещей и считается продолжением эстетики тихой роскоши. В интерьере этот стиль называется «Вечная классика», но это не классика с вензелями, это спокойный интерьер на стыке современной классики и минимализма. В таких интерьерах используются натуральные материалы, красивые шпонированные панели, качественные покрытия и натуральный камень. Это благородные глубокие натуральные цвета, ну а наполнение здесь может быть более или менее классическим, нежным, минималистичным или, наоборот, брутальным. И такой дизайн не устаревает.

Также люди по-прежнему любят и будут любить современную классику. Классические элементы в дизайне интерьеров в России популярны всегда.

– Можно ли предугадать какие-то тренды в развитии дизайна, чтобы интерьер ещё долгие годы не утратил своей свежести, новизны и актуальности?

– Современная классика и интерьер вне времени очень долго не утратят своей

актуальности. К примеру, модели кресел и стульев, придуманные в 50-х годах, до сих пор пользуются популярностью, и их делают многие производители мебели.

– Расскажите о школе дизайна и бизнеса Татьяны Безверхой. По каким программам проходит обучение?

– Я не обучаю дизайну с нуля, это повышение квалификации для практикующих дизайнеров. У меня есть большой курс по комплектации интерьера, по управлению проектами, по созданию студий дизайна интерьера, по маркетингу и привлечению клиентов, есть курс по продажам, на них я делюсь своим опытом, серьёзно прокачиваю какие-то определённые навыки в зависимости от выбранного курса.

Самые популярные курсы – это маркетинг и курс по продажам. И это понятно.

Дизайнеров сейчас много, время не очень простое, и у кого-то из них мало заказов. Мой любимый курс – курс комплектации. Он самый сложный, тут я рассказываю о том, как воплотить в жизнь задуманный проект. На курсах обучается в среднем от 5 до 20 человек, потому что я не очень люблю потоковую историю.

Я всячески пропагандирую общее повышение уровня дизайна в России, и я говорю не про повышение уровня качества

дизайна, потому что у нас в России есть очень хорошие интерьеры, не хуже, чем делаются во Франции или в Великобритании. У нас очень самобытный и интересный дизайн, много опытных дизайнеров.

Но я хочу, чтобы повышалось качество работы студий, качество услуги, которая оказывается клиенту. К сожалению, есть большое количество выпускников каких-то месячных курсов, и потом люди, поработавшие с таким специалистом, думают, что дизайнеры не отработывают свой хлеб. Есть огромное недоверие к дизайнерам, и я хочу это поменять. Это одна из причин, по которым я открыла свою онлайн-школу такого формата, чтобы повысить квалификацию специалистов нашей отрасли. Я много говорю на своих курсах про сервис. Это, наверное, моя миссия, чтобы люди перестали думать, что дизайнеры – это просто творческие девочки и мальчики.

– У вас за плечами опыт работы в программе «Большие перемены» на телеканале «РОССИЯ-1». Что было самым запоминающимся в этом проекте? Планируете ли вы снова поучаствовать в телевизионных шоу?

– Мне было комфортно участвовать в телевизионном проекте, я очень люблю сниматься, люблю камеры, у меня всё это очень хорошо получается. Мне, скорее, было интересно, как это будет подано зрителю, потому что взгляд изнутри – это одно, а то, как это подаётся на экране, – другое.

Но я очень довольна своим опытом, планирую ещё участвовать в подобных проектах и открыта для предложений.

– Поделитесь вашими планами на будущее. О чём мечтаете и что нового вам хотелось бы реализовать в ближайшем будущем?

– Я планирую и дальше развивать свою онлайн-школу и студию дизайна, у меня есть интересные идеи для мебельного бренда, а также хочу продолжить развиваться как блогер. В нынешней нестабильной ситуации я всегда отталкиваюсь от того, что есть сейчас, слежу за тем, где открываются «окошки возможностей». Мне также будет интересно поработать с коммерческими интерьерами и с застройщиками. Пока такого опыта у нас совсем немного. И есть в планах развитие направления архитектурного проектирования, хочу создать архитектурный отдел и освоить направление строительства коттеджей с нуля.

Если говорить о себе лично, то моя страсть – это путешествия, хочу объехать все страны мира. В поездках я всегда напиваюсь какими-то новыми и интересными идеями.

Беседовала Анна Добрынина

Галина Медведева:

«НЕ БЫЛО НИ КАПЛИ СОМНЕНИЙ, ЧТО ПРОФЕССИЯ СТАНЕТ МОИМ ПРИЗВАНИЕМ!»



Авторский подход в работе востребованного российского дизайнера Галины Медведевой с серьёзным портфолио проектов, созданных в самых интересных и крупных городах страны и за её пределами, покоряет ценителей эксклюзивных интерьеров своим неординарным видением, уникальностью предметов декора, а также эстетикой и функциональностью пространства! Успех её проектов заключается в тонком чувствовании психологии клиента, а также в длительном и скрупулёзном изучении территории объекта. Для Галины важен каждый миллиметр пространства, ведь только так достигается положительный результат, который способен вызвать восторг и учесть все пожелания заказчика. О профессиональном пути героини интервью, истории её становления, проектах, команде и принципах работы мы узнали из первых уст.

– *Галина, следование творческой профессии – это, как правило, реализация мечты, без которой человек совершенно точно не будет ощущать себя самим собой. За вашими плечами более десяти лет работы в сфере дизайна интерьера, яркое портфолио прекрасных дорогостоящих проектов, успех и признание, что, безусловно, говорит о том, что все эти годы вы преданно, не изменяя себе, шли по пути самореализации! Насколько труден был этот путь? И какие новые цели влекут вас за собой сегодня?*

– Да, вы правы, с самого раннего возраста, как себя помню, я рисовала, чертила планировки и создавала по ним домики из подручных материалов. В ход шли игрушки, карандаши, пластилин, коробки и даже мамыны юбки.

Повзрослев, поступила в художественную школу, окончила её, конечно, с отличием. Уже тогда имела твёрдое желание получить образование архитектора. Не было ни капли сомнений, что профессия станет моим призванием! Я была уверена в своём выборе и в том, что у меня всё получится, так как работа доставляла удовольствие и радость. Теперь моя деятельность и видение необходимы людям, что является подтверждением того, что за мечтой совершенно точно стоит следовать!

Труден ли был путь – нет, он был разнообразен и интересен. Это были ступени на пути развития и личностного роста, ведь чем дальше я продвигалась, тем больше понимала, сколько впереди меня ждёт интересного, сложного, неизнанного, непокоренного. Теперь на своём опыте я убедилась, что желание познавать и пробовать новое захватывает и воодушевляет! А в нашей профессии без внутреннего огня просто невозможно творить.

Приятно осознавать, что с каждым годом мои проекты становятся всё крупнее и масштабнее, интереснее и дороже. Сегодня в их числе – квартиры, коттеджи, комплексы, премиальные посёлки, отели. И всё это мне бесконечно интересно!

– *Несмотря на творческую составляющую, работа дизайнера предполагает и проведение большой аналитической деятельности, опирающейся на образование специалиста, его знания, опыт насмотренности, широту взглядов. Каждый объект по-своему особенный, и для того, чтобы создать помещение максимально органичным, соответствующим пространству и назначению, требуется полное погружение в задачу. Расскажите о том, какого алгоритма действий вы придерживаетесь в процессе работы над объектами?*

– Считаю, что на первом этапе важно понять, для кого создаётся проект: узнать об образе жизни, предпочтениях и поже-



Студия интерьера
GALI.MEDVEDEVA.
INTERIORS – это
сочетание стиля и
функциональности!

ланиях клиента. Это необходимо для постановки цели, потому что дом для жизни, семьи конкретного клиента и коммерческий инвестиционный проект требуют совершенно разного подхода.

До тех пор, пока я не соприкоснусь с мироощущением заказчика, не изучу особенности территории объекта, архитектуру – не смогу определиться с концептуальной составляющей проекта. А это широкое понятие включает в себя психологию, культуру, социологию, экономику, тенденции, бюджет, перспективы. Именно поэтому я всегда лично присутствую на месте, где будут проводиться работы. Долго хожу по территории, изучаю каждый миллиметр, просчитываю траекторию движения людей в пространстве, наблюдаю за тем, как падает свет, как ложится каждый солнечный луч... Всё это складывается у меня в голове в единую картинку, будто в виртуальном мире. Далее, как только образ клиента и моё видение пространства совпадают, приступаю к работе: рисую, просчитываю, вычерчиваю, создаю.

После наступает время реализации каждого этапа. Сначала создаётся эскиз-

концепт, затем – проект с инженерными проработками; далее составляются ведомости, сметы, происходит закупка материалов, начинаются стройка/ремонт, комплектация – и «вуаля»: приходит время сдачи готового объекта. Для меня это самое приятное в работе: видеть, как идеи и образы материализуются в реальные объекты, «оживают» и приобретают твёрдую форму.

– *Каждый дизайнер/художник непременно тяготеет к определённым стилистическим течениям, истории возникновения этих направлений. Что интересно вам? Какие элементы этих стилей вы часто применяете в работе?*

– Мне сложно ответить на этот вопрос, я стараюсь создавать интерьеры вне времени, под характер клиента или назначение объекта. В связи с этим авторские интерьеры мне интереснее, так как я знаю, как недолго живут тренды, и могу оценить, сколько лет тому или иному интерьеру. Мне бы не хотелось, чтобы, взглянув на мою работу спустя несколько лет, клиенту сказали, что его интерьер устарел и уже не в тренде. Поэтому в своей работе я использую натуральные материалы и приёмы, которые, по сути, органичны, эргономичны. Этого принципа и придерживаюсь.

Как говорила выше, создавая проекты, я держу полный образ интерьера у себя в голове; и если что-то не нахожу на рынке, то стараюсь произвести эти вещи самостоятельно. Считаю такой подход правильным в процессе достижения желаемого результата. Для меня важно, чтобы проект выглядел целостным и выдержанным. Но я не отвергаю и другие объекты, которые создаются достаточно быстро, представляют собой некую сборную «солянку» разных стилей, что тоже имеет место быть, выглядит гармонично и интересно!

– *Насколько широка география ваших работ? В каких городах страны и за её пределами вы уже смогли заявить о себе? Какие из ваших реализованных проектов особенно дороги для вас и вызывают чувство гордости?*

– Я работала в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, Выборге, Казани, Сочи, Уфе, Стерлитамаке, Салавате, Ишимбае, Новосибирске, Красноярске, Улан-Уде, городах Индии, ОАЭ.

Хочу отметить, что уфимские и подмосковные проекты мне особенно дороги, потому что, работая над ними, я сильно выросла, обрела ценные профессиональные качества, знания и людей, ставших для меня командой. Эти сложные и долгие объекты были реализованы благодаря коллективу, работой с которым я горжусь. Я благодарю их за поддержку, новые навыки, умения и внутренний рост!



находится на своём месте, все они профессионалы и горят желанием работать, а главное – двигаться вместе. Если я чувствую, что со временем с кем-то из сотрудников больше не совпадают интересы и ценности, нет желания трудиться над проектом и ради проекта, нет энтузиазма, то, конечно, предлагаю человеку найти себя в чём-то новом. Убеждена, что в таком случае не стоит мучиться, занимаясь не своим делом и находясь в команде, которая для тебя стала чужой.

– «Внутренняя кухня» любого успешного предприятия строится на принципах, без которых невозможно сохранить репутацию профессионального и ответственного исполнителя. Чему вы учите свою команду? Что для вас первостепенно в работе?

– Мы все за одно дело, мы единый организм и семья, где все имеют право проявляться и быть активными, инициативными. Но для меня важно, чтобы каждый человек в команде качественно и в срок выполнял свою работу.

Ну а основное всё-таки – доброжелательные отношения, построенные на доверии, принятии, поддержке, добре, совести и морали, нацеленные на созидание и творчество. Не стоит забывать, что наша миссия – нести красоту в мир!

– Вы упомянули о том, что в большинстве случаев вы не следуете за трендами, а создаёте мебель, текстиль и предметы интерьера на заказ по собственным эскизам. Кто ваши партнёры в реализации этих уникальных вещей? И какие необычные предметы вы уже воплотили в жизнь? Какие чувства они вызывали у ваших клиентов?

– Поговорим о команде вашей дизайнерской студии подробнее. Расскажите, как вам удалось найти людей, близких по духу? Какие личностные качества вы цените в своих сотрудниках?

– Как правило, многие контакты складывались в ходе работы, с некоторыми своими коллегами, партнёрами и сотрудниками сейчас я уже могу похвастаться многолетними эффективными рабочими отношениями.

Для меня важны такие качества, как человечность, уважение, добросовестность, общность интересов, ценностей. Коллектив – это семья, в которой все живут единой целью, есть поддержка, ценятся инициативность, идейность, взаимопомощь, участие, активность и задор. Работа в команде представляется мне кораблём, отправляющимся в долгое плавание, где всем на нём должно быть комфортно, спокойно, интересно. Сегодня у нас каждый человек





ГАЛИНА МЕДВЕДЕВА:

«УЖЕ БОЛЕЕ
13 ЛЕТ МЫ СОЗДАЁМ
УНИКАЛЬНЫЕ
ДИЗАЙНЕРСКИЕ
РЕШЕНИЯ В ПРОЕКТАХ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
И БЕРЁМ НА СЕБЯ ВСЕ
ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ:
ОТ ИДЕИ ДО СДАЧИ
ОБЪЕКТА!»

– Нельзя оставить без внимания то, что, помимо дизайнерской работы, вы увлечены ещё и живописью. Что вдохновляет вас на написание картин? Как часто вы пишете? Какую философию вкладываете в свои работы?

– Живопись – моя отдушина, моя медитация, мои эмоции. Как правило, я вкладываю в работу своё состояние и мысли, а ещё в процессе нахожу ответы на собственные вопросы. Это может быть много-часовой процесс медитации в оторванном от реальности мире. Поэтому каждая картина является частью меня, она обо мне, о моём состоянии или внешнем процессе. С каждой работой связаны события, эмоции или человек. Каждая картина по-своему дорога, и каждая имеет свою историю. Живопись часто помогает мне справиться с трудностями и внутренними переживаниями, сонастроиться с собой и своими высшими задачами.

– Поделитесь перспективными планами на будущее. Каких профессиональных вершин вы бы хотели достичь?

– Мы начали беседу с этого и этим её завершим: с каждым годом мои проекты становятся всё масштабнее, интереснее и дороже: коттеджи, комплексы, премиальные посёлки, отели – на сегодня это то, что мне интересно, и то, в чём бы я хотела реализовать свой потенциал. Главная цель и задача на годы вперёд – двигаться и расти!

**Контакты для связи:
+7 917 490 26 06
<http://galiart.ru/>**

Беседовала Дарья Бакарина

– Да, мои интерьеры, как правило, продуманы до мельчайших деталей. Соответственно, в процессе работы мне проще заказать под конкретный объект эксклюзивную мебель, свет, текстиль или предметы декора, а не искать на рынке что-то смутно похожее. Важно, чтобы в реальности были именно заявленные в проекте вещи, подходящие объекту и нужные клиенту. Не скрою, что это ещё и вдохновляющий творческий процесс, не менее увлекательный, чем создание самого объекта.

За годы работы у меня сложились партнёрские отношения со многими производствами, и на сегодняшний день мы закрываем практически все вопросы по комплектации интерьеров разных масштабов. Считаю, что огромным плюсом в моей практике был опыт жизни и работы в разных городах страны, потому что именно там я встретила своих партнёров и поставщиков-производителей, с которыми до сих пор плодотворно сотрудничаю.

Клиенты всегда рады, если их интерьер эксклюзивен, имеет изюминку. Ведь многие стремятся выделиться, создать вокруг себя пространство не такое, как у всех, а отражающее их характер, стиль и образ жизни. Такие авторские интерьеры, выполненные кастомными продуктами, бесценны!





Екатерина Дурава:

«DKART DESIGN STUDIO СОЗДАЁТ ИНТЕРЬЕРЫ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОДОЛЖЕНИЕМ ВАШЕГО ВНУТРЕННЕГО МИРА»

ДKart design studio уже более 10 лет создаёт интерьеры со смыслом, глубоко погружаясь в работу с каждым клиентом, стремясь к тому, чтобы интерьер стал естественным продолжением семьи, которая будет в нём жить. О том, как создаются интерьеры, в которых уютно, комфортно и радостно жить и работать, нам рассказала архитектор-дизайнер и основательница DKart design studio Екатерина Дурава.

ЕКАТЕРИНА ДУРАВА:

«КАЖДЫЙ НОВЫЙ

ПРОЕКТ ДЛЯ НАС –

ЭТО ВЫЗОВ СДЕЛАТЬ

ЛУЧШУЮ РАБОТУ

В СООТВЕТСТВИИ

С ЖЕЛАНИЯМИ И

ЗАДАЧАМИ КЛИЕНТА».

– Екатерина, вы – талантливый дизайнер. С чего началась ваша карьера?

– Я училась в школе с архитектурно-художественным уклоном, всегда любила дизайн. Окончила Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет по специальности «дизайн среды». Позже получила второе высшее образование по специальности «проектирование гражданских зданий». Развитие собственного бизнеса происходило постепенно. Начинала я карьеру как наёмный работник в дизайн-студии, а потом поняла, что готова и могу работать самостоятельно, и создала свою компанию. Проектов становилось всё больше, одна я уже не справлялась, поэтому постепенно появлялись сотрудники. Так пришлось освоить ещё одну специальность – «руководитель».



– DKart design studio – студия нативного дизайна. Почему концепция функционального и удобного пространства стала центральной в ваших проектах?

– Я убеждена, что лучший интерьер – тот, который является продолжением на-

шего внутреннего мира, продолжением собственных вкусов, взглядов и убеждений. Интерьер – это отражение характера. «Нативный» означает «врождённый, природный, естественный, прирождённый». DKart design studio создаёт концептуаль-

ные решения в соответствии с удобством, функциональностью и характером заказчика, а не для получения исключительно красивого антуража. Мы создаём пространства, которые не только несут в себе энергетику хозяина, подчёркивают его индивидуальность, но и наполняют его силой для новых свершений.

В основе любого нашего проекта лежит в первую очередь интуитивное понимание желаний заказчика. Каждый заказчик для нас – это человек с уникальным характером, образом жизни, привычками и планами. И мы создаём для одного человека или для целой семьи естественную живую среду, в которой все будут чувствовать максимальный комфорт.

Все проекты студии DKart – это истории людей, которые отказываются от краткосрочных дизайнерских трендов и видят большие смыслы в душевной теплоте, удобных формах и качественных материалах. Мы умеем определить жизненные процессы человека, выявить потребности и посмотреть на мир его глазами, чтобы создать для него дом его мечты. Именно поэтому мы – студия нативного дизайна и архитектуры.

– Какими главными качествами должен обладать дизайнер, на ваш взгляд?

– Дизайнер должен не только обладать отличным вкусом, но и уметь слышать и слушать клиента, понимать его потребности. Профессионализм и бесценный опыт реализации проектов нашей творческой команды делают путь к интерьеру мечты более лёгким и увлекательным. В работе над проектом происходит встреча ожиданий клиента, чётких математических архитектурных аксиом и наших неисчерпаемых дизайнерских концепций. И всё это воплощается в стильном доме, который становится естественным продолжением индивидуальности хозяина.



– Где вы черпаете силы и вдохновение для работы?

– Новые идеи могут прийти в любой момент. Я очень люблю наблюдать за людьми, анализировать их поведение и представлять, какой интерьер им подошёл бы. Я также очень люблю путешествовать и посещать тематические выставки, потому что насмотренность – это очень важно для дизайнера. Кроме того, всегда стараюсь быть в курсе новых трендов и самых современных дизайнерских тенденций.

– Что в работе над интерьером дома или квартиры является самым сложным и ответственным?

– В каждом проекте есть свои сложности, и мы делаем всё возможное, чтобы их преодолеть без ущерба для сроков и материальных затрат. Нам это хорошо удаётся, и заказчики нас с радостью рекомендуют знакомым и друзьям. И сами обращаются не один раз: например, при покупке или строительстве новой недвижимости.

– Есть ли стили в интерьере, с которыми вы особенно любите работать?

– Сейчас очень популярен современный стиль, но в работе с ним мы придерживаемся своей концептуальной идеи нативного дизайна и архитектуры. Мы можем работать в разных стилях, без клише, любим сложности и эксперименты, прислушиваемся к мнению заказчика.

Важно, чтобы стиль не шёл вразрез с техническими задачами, функциональностью и практичностью элементов оформления. Поэтому наши специалисты грамотно решают все эти вопросы, стремятся к гармонии и строго следят за качеством при воплощении проекта в жизнь. Стараемся, чтобы все, кто решил заказать дизайн у нашей компании, влюбились в свой дом или офис с первого взгляда и навсегда.

– Должен ли дизайнер быть хорошим психологом? Как понять, что действительно нужно клиенту?

– Безусловно, как я уже сказала, в основе нативного дизайна лежат такие методы работы, как наблюдение, исследование, анализ заказчика. И конечно, желание помочь – сделать для него «родной» интерьер. Но всё это должно происходить очень деликатно. Мы изучаем человека, слушаем его и понимаем, где ему было бы хорошо и комфортно. Например, в пустыне на закате. Отбираем архив фото захода солнца в песках, формируя в опоре на этот материал общую концепцию: определённую цветовую гамму, фактуры, формы и так далее. Оставаясь в рамках выбранного направления – например, колористического решения, – далее мы стараемся разнообразить, усложнить и расширить его в оттенках этого цвета... Это, кстати,



весьма захватывающий процесс, в который с удовольствием погружаются и сами заказчики. Сложный, но занимательный и развивающий процесс.

– Похоже, работая в концепции нативного дизайна, вы научились очень хорошо чувствовать людей. Появился ли за годы работы студии портрет клиента, которому близок ваш подход к работе?

– Чаще всего наш заказчик – это успешный человек с высоким доходом. Люди, для которых деньги – не самоцель, а средство повышения качества жизни, включая окружение себя качественным комфортным пространством. Пространством, которое даёт им ресурс.

Также наши клиенты любят быть в курсе трендов (глянец, выставки, аккаунты лидеров мнений в социальных сетях), у них раз-

вита насмотренность, они социально активны. Думаю, можно выделить два психотипа клиентов. Первый тип – это сенсорики, которые чувствуют все аспекты окружающего пространства: свет, звуки, фактуру предметов. Это люди, на которых пространство оказывает существенное влияние на физиологическом уровне. Пространство может их как угнетать, подавлять, так и наполнять энергией. Такие клиенты заказывают дизайн в большей мере для создания идеального для себя комфорта.

Для второго типа заказчиков характерным подходом является то, что жилое помещение – это важная часть их самореализации в социальном и материальном плане, переход на новый социальный уровень, один из способов самоутверждения. Это люди с сильными потребностями в красоте и общественном признании, они чаще всего прибегают к самореализации через эффектные атрибуты красоты и дизайна, стремятся постоянно быть объектом внимания. Именно поэтому они пытаются произвести эффект на окружающих не только своим внешним видом, но и дизайном своего жилья.

– Екатерина, с чего начинается качественный дизайн-проект?

– Разработка дизайн-проекта – это начальный и конечный пункт в работе любого дизайнера, ведь именно дизайн-проект становится главным ориентиром для всех звеньев цепочки «дизайнер – заказчик». Может показаться, что разработка дизайн-проекта сводится лишь к творческой работе, однако любой дизайн-проект – это, прежде всего, набор документов, чертежей и схем. Это абсолютно необходимая составляющая, ведь прокладка коммуникаций, снос перегородок, монтаж сантехники и многое другое должны выполняться в полном соответствии с проектом.

Кроме этого, показав строителям разработанный дизайн-проект, можно не толь-



ко рассчитать свои предстоящие затраты, но и исключить любые казусы. Потому что тогда мастера уже не смогут сослаться на то, что они вас неправильно поняли или забыли, что проём в стене должен быть на 20 см шире. Аналогичная картина будет складываться, когда вы будете общаться с фирмами по изготовлению мебели или покупать отделочные материалы. Вы показываете эскизы и получаете именно то, что и было предусмотрено в дизайн-проекте.

В отличие от «скучных» чертежей и схем, с которыми обычно ходят по объекту работы, в разработке дизайн-проекта важнейшую роль играет эскизное предложение, которое и формирует представление об интерьере. Конечно, непрофессионалу обычно сложно разбираться и оценивать дизайн-проект, если смотреть на схему перепланировки и варианты декорирования интерьера, начерченные и прорисованные на бумаге. Более полное представление даёт фотореалистичная графика, то есть разработка объёмных графических и цветофактурных вариантов, однако подавляющее большинство современных дизайнеров использует такой метод, как 3D-визуализация интерьеров. Для заказчиков это шанс совершить экскурсию в свой будущий дом, а для дизайнера – возможность ещё раз проверить свои решения в перепланировке и декорировании интерьера и убедиться, что в интерьерном ансамбле всё продумано и сбалансировано.

– Над каким проектом вы с удовольствием поработали бы в будущем?

– У меня есть такая необычная мечта – поработать над дизайном большого отеля в скале, где могут встретиться первозданная природная красота и гармоничный, комфортный и удобный интерьер.





ВТОРАЯ ЖИЗНЬ ВЕЩЕЙ

Неслучайно мастерскую экологичного искусства назвали «Атмосфера». Ведь её миссия – создание уникальных предметов искусства, той самой атмосферы, в которой дарят новую жизнь материалам и ресурсам нашей планеты.

Здесь проводятся креативные мастер-классы, где происходит объединение таланта и экологического сознания, здесь учат ценить и возвращать в оборот вторичные материалы, преобразуя их в произведения рукотворного мастерства. В мастерской формируется то будущее, где ответственное потребление исходит из сердца каждого.

Ольга Колоскова – основатель и идейный вдохновитель мастерской и всего её небольшого, но дружного коллектива. Искусство, творчество и забота о природе стали для Ольги и её дочери Саши способом взаимодействия с окружающим миром. Студия «Атмосфера» – это место, где каждый предмет дышит второй жизнью, а экологическая ответственность и творчество идут рука об руку. Мастерская вдохновляет людей заботиться о себе и природе, учит ценить красоту и гармонию вокруг. Ольга Колоскова с гордостью рассказала нам об истории создания студии, творческом процессе, который сопровождает появление на свет каждого изделия, и о том, чему можно научиться на мастер-классах.

– Ольга, как появилась идея мастерской? Насколько я знаю, в этом вам очень помогла ваша дочь? Какова основная концепция вашей работы?

– Да, моя дочь выиграла московский конкурс на тему вторичной переработки. На тот момент она училась только в первом классе. Им рассказывали про белого медведя, который ходил вокруг северного посёлка, пытался разгрызть металлическую банку из-под тушёнки, а она у него застряла в пасти, да так, что он не смог её самостоятельно вытащить. И он был вынужден обратиться за помощью к людям. А мы с ней очень много путешествуем, и она мне как-то говорит: «Мама, так много вокруг мусора, почему люди за собой не убирают?» Потом

мы нашли разорванную игрушку, плюшевого зайчика. Мы его пожалели, как того белого медведя, починили, зашили и оставили у себя. Зайка для неё стал талисманом – на следующий год она снова выиграла конкурс. В то время мы обратили внимание на такой материал, как стекло, и она сама сделала часы с использованием бутылочного оплавленного стекла, с ними и победила. Так появилась идея дать шанс вещам на вторую жизнь, создать художественную студию.

Сейчас студии около года, нам помогают в работе профессиональные художники, но на стадии ремонта, когда мы только получили документы как некоммерческая организация, дочь мне тоже очень помогла.



Переработкой стекла мы и сейчас занимаемся, вещи получаются не только приятные глазу, красивые, но и функциональные. Концепция такая: не гоняться за известными брендами, а создать что-то своё. И чтобы дети видели вокруг себя красоту – не без помощи художников.

Когда моя Саша была маленькая, мы ходили с ней на мастер-классы и искали себя. Сейчас у нас создан коллектив художников – мастеров по коже, эпоксидке, стеклу. Мы стараемся ещё и развивать детей, их мышление, в творческом направлении. Чтобы они не сидели только в гаджетах. У меня есть знакомый психолог, она рассказывает на занятиях, почему сейчас век потребления, почему это плохо.

– Какие материалы используются для творчества, где вы их берёте?

– Да практически везде (*смеётся*). Бутылки находим на улице, друзья помогают в этом: идут гулять с собачкой, видят красивую бутылку и нам приносят – использовать, переработать. Вторую жизнь дать, сделать из неё какую-нибудь салатницу, тарелочку.

Ещё мы сотрудничаем с мастером по коже. Из этого материала, если его не выкидывать, тоже можно много чего интересного сделать: например, украшения. Также

у нас есть один художник, она работает по посудным сервизам. Например, есть у вас дома какой-то старый сервиз, уже надоел вам, а рука не поднимается выбросить. Ему тоже можно дать вторую жизнь.

Есть у нас художница Марина Мещерякова, она с помощью эпоксидной смолы делает удивительные вещи. Эпоксидкой, например, можно залить старый шифоньер, будет ярко, оригинально и красиво. Причём не в ущерб практичности.

Из джинсовой ткани тоже много что делается: украшения, картины, пуфики... Используется как материал, конечно же, и древесина. Но в студии у нас есть и обратный пример – дерево, которое сделано из кованого металла. Один человек работал на железной дороге и из разного ненужного металла, обрезков, деталей каких-то нам сделал дерево. То есть и ручная творческая работа, и сохраняем планету – такая концепция.

Мы готовы к сотрудничеству и с молодыми дизайнерами и художниками, всех приглашаем к себе.

– Что входит в линейку выпускаемых изделий и как их можно приобрести?

– Это часы, при оформлении которых используются разные материалы: стекло, бумага, кожа.



В СЕРДЦЕ КАЖДОГО НАШЕГО ИЗДЕЛИЯ – ЛЮБОВЬ К ПРИРОДЕ И СТРЕМЛЕНИЕ К УСТОЙЧИВОМУ МИРУ. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НЕ ПРОСТО ТОВАРЫ, А СИМВОЛЫ НОВОЙ ЭРЫ ОТВЕТСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ:

1. Экологичные украшения. В каждом украшении – история перерождения. Отобранные и воссозданные материалы превращаются в стильные акценты вашего образа.
2. Одежда с посланием. Мы даём одежде вторую жизнь, наши изделия не просто украшают, но и рассказывают о важности заботы о планете.
3. Аксессуары с миссией. Наши аксессуары – знак того, что мода может быть и экологичной.
4. Предметы интерьера для экологичного дома. Дайте вашему дому дыхание природы с нашими эксклюзивными предметами интерьера, созданными из переработанных материалов.
5. Картины из вторичных материалов. Каждая картина – это взгляд на мир через призму устойчивости, где старое преобразуется в новое.
6. Искусство из стекла. Переработанное стекло в руках наших мастеров становится произведением искусства, сочетающим в себе красоту и ответственность.



Есть у меня художник, который может дать вашей одежде, обуви, сумкам новую жизнь. Например, берёт кожаную сумку и наносит оригинальный рисунок. Или на обувь. Это хенд-мейд высокого качества, получается красиво, «носибельно» и долговечно.

В прошлом году мы даже участвовали в Московской неделе моды со своими изделиями.

А чтобы выбрать и приобрести наши изделия, можно прийти к нам в студию или в шоурум. Можно также зайти на нашу страницу в «ВКонтакте» или на сайт: <https://atmosferamarket.ru>.

– Есть ли среди них особенно любимые, удачные, на ваш взгляд?

– У меня стоят два кресла, они достались мне от бабушки. Мы их перетянули, сами, в нашей мастерской, обили натуральной кожей, раскрасили. Есть ещё старое зеркало, мы его обтягивали кусочками кожи от старых сумок, обуви – сапог, – долго и кропотливо работали, и получился шедевр! И конечно, часы из переработанного красивого стекла. Потому что, когда сходит снег,

этот материал буквально у ног валяется – среди другого мусора. Вот бутылки мы сейчас собираем. Такого сырья нам пока хватает!

– Коллектив мастеров, который помогает вам в работе, – кто они? Как удалось подобрать нужных вам специалистов-дизайнеров, художников?

– У нас штат постоянно пополняется, художники разные. Допустим, у нас есть из Владимирской области художник, из го-



рода Муром. По коже, по стеклу, текстилю сотрудничаем с художником Мариной Мещеряковой из Москвы. Она использует как сырьё джинсовую ткань, также на керамике специализируется. Есть даже художник-мультипликатор, он делает мультики на экологическую тему, ведёт мастер-класс. Чтобы с самого малого возраста детям прививать любовь к родной планете.

Но мы готовы и к сотрудничеству со всеми желающими. У меня в планах – начать взаимодействие с ребятами-студентами из профильных колледжей или вузов.

Недавно мы были на выставке «Ладья», там представляли свои работы студенты колледжа «Фаберже». У них, конечно, очень красивые изделия, загляденье просто! И они при этом современные – благодаря оригинальному рисунку. Расчитанные не только на туристов, но и на молодое поколение. Их не стыдно подарить девочке-подростку или юноше.

– Принимаете ли вы сами участие в творческом процессе или выступаете лишь организатором?

– Да, и сама тоже, насколько хватает времени, участвую. Например, мы сделали в винтажном стиле из множества разных осколков из зеркал, произведённых в разное время – они даже по виду, по прозрачности отличаются, – зеркало в виде бриллианта. А ещё у нас есть, тоже сами сделали, старинное зеркало с короной. То есть вы встаёте, смотрите в него, а у вас на голове – императорская корона, если правильно встать (*смеётся!*) В общем, при всяком удобном случае стараюсь не возглавлять творческий процесс, а непосредственно в нём участвовать.

– Расскажите, как проходит процесс появления на свет нового художественного изделия? Долго вынашивается идея или задумали – сделали?

– Иногда смотришь на какое-либо изделие, дома поставишь его, ещё не представляешь, каким оно должно в итоге получиться. А наутро встаёшь с готовыми идеями. Например, как с помощью эпоксидной смолы сделать кофейный столик. Роспись старых тарелок – тоже интересно. Получается в итоге работы эксклюзив, семейная реликвия, которой потом поколениями можно пользоваться. Поэтому мы – за то, чтобы на мастер-класс приходили даже семьями.

– Есть ли с кем обмениваться опытом, поддерживаете ли связь с другими владельцами подобных мастерских?

– Связь, конечно, с другими мастерами поддерживаем. У нас есть одна женщина, знакомая, она из старых газет делает удивительные вещи для дачи, они даже не промокают благодаря особой обработке.

Стараемся общаться и с единомышленниками из других городов: активно сотрудничаем, например, с Екатеринбург. С белорусскими художниками недавно познакомилась, у них украшения из разных материалов, из дерева много изделий. Мы с ними встретились в недавно открытом торговом центре, буквально перед Новым годом, где выставляются хенд-мейд мастера. Ещё есть одна мастерица, мы с ней взаимодействуем, она делает работы из старых грампластинок – это украшения, предметы быта. У неё есть технология работы с 3D-ручкой.

– Какой интерес проявляют потенциальные покупатели, насколько оказалось востребованным ваше творчество? Какова география ваших продаж?

– Люди, конечно, смотрят, восхищаются. Наше любимое зеркало, которое мы перетягивали кожей, – его мы делали для себя, но приходят, просят продать. Мы говорим: «Мы его не готовы пока продать!» А так много чем интересуются. Часами из стекла, например, изделиями из эпоксидной смолы, из кожи. То есть бутылки мы не только плавим. Но мы их ещё и перетягиваем той же кожей, разукрашиваем. Заказы появляются, одним словом, но потихоньку, мы только начинаем!

Хочу сказать, что для бизнеса мы можем быть полезны в качестве неординарных подарков для партнёров. Это могут быть как сами изделия, так и подарочные сертификаты, которые можно вручать на различных корпоративных и выездных мероприятиях: йога-турах, ретритах, арт-детоксах и многих других. По желанию заказчика мы можем произвести эксклюзивное коммерческое брендрование наших изделий.

– И всё-таки: для вас это больше бизнес или увлечение? Ведь у вас, насколько я понимаю, есть и другая, основная работа? Одно другому не мешает?

– Одно другому не мешает. Пока что это, скорее, отдушина. И мне этим нравится заниматься с детства! Я выросла в Советском Союзе, в те года, когда ничего не было. И вот я помню, что перешивала на бабушкиной машинке «Зингер» для себя её пальто, чтобы его потом носить.

А полноценный бизнес – это уже другой этап. Но с чего-то надо же начинать, создать базу, а потом уже выходить на какой-то другой уровень.

– А игрушки себе не делали?

– Нет, игрушки не делала. Я всегда была больше специалистом по одежде. Можно всегда что-то себе перешить, перелицевать, как раньше говорили. А что это значит – подарить новое лицо, вторую жизнь!



– Ольга, расскажите о ваших мастер-классах. Кого вы приглашаете, чему обучаете, много ли желающих?

– О, занятий и направлений у нас много очень. Мастер-классы по эпоксидной смоле ведёт Марина Мещерякова. Они пользуются большой популярностью, люди хотят сейчас немножко снять стресс. На занятиях они рисуют картины эпоксидкой и таким образом как бы «выбрасывают» свои эмоции.

Есть мастер-класс по стеклу, где вы можете что-то для себя, для интерьера сделать. Его ведёт художник Ольга Алексеевна Некроткова. Тоже очень интересные занятия, где вы всё делаете «с нуля». Например, часы. Сначала мастер помогает вам разработать эскиз изделия, вы утверждаете цвет, форму, а дальше вы всё делаете своими руками. Вырезаете, в печку закладываете – ну просто всё-всё-всё. Когда вещь куплена в магазине – это одно, а когда сделана своими руками – совершенно другое; и поверьте: ценить вы будете её гораздо больше, чем серийную.

У нас также есть ещё два мастера по росписи фарфора, одна даже расписывает посуду золотом. Сюда вы можете прийти

со своей тарелочкой, сами также рисуете, сами запекаете. Это все вещи, которыми можно потом пользоваться, мыть. То есть не просто повесить на стенку, а практически использовать, ежедневно. Единственное, что в микроволновку их ставить нельзя.

Потом у нас есть ещё мастер-класс по работе с кожей. Тоже очень интересный. Вы можете те же самые бутылки, которые иногда скапливаются, самой необычной формы, обтянуть кожей. Или сделать вазу – из кожи. И в неё даже потом можно ставить живые цветы. У нас есть такая ваза в студии.

– А какого возраста к вам ходят на мастер-классы люди? Как вы выше говорили, семьями или же предпочитают оставить ребёнка – пусть обучается?

– Зависит всё же от того, какой мастер-класс. По стеклу, конечно, лет с четырнадцати. Потому что там особые меры предосторожности при работе. А с эпоксидкой можно заниматься лет, наверное, с девяти-десяти. Тарелки можно расписывать с девяти лет. Но и взрослые ходят. Вот недавно один мужчина был, у него с детства есть любимый мультик, он себе тарелку мультгероями изрисовал.

– Каковы ваши творческие планы? Есть ли новые, ещё не осуществлённые вами идеи?

– Хотим сотрудничать с Беларуссией, хотим масштабироваться, открывать новые мастерские экологической направленности в Москве, в других городах. А ещё – сотрудничать со студентами. Это у меня мечта такая, чтобы студенты приходили и приносили новые идеи. Потому что за молодёжью – будущее!

https://vk.com/atmosfera_atmosfera
<https://atmosferamarket.ru>

Подготовил Вячеслав Колесников



Екатерина Рубанова: «Онлайн-формат – новая ступень в моей независимости!»

Бизнес-леди Екатерина Рубанова – смелый и амбициозный дизайнер интерьера, имеющий опыт работы более двадцати лет. В её портфолио сотни потрясающих проектов: от небольших офисов, кафе, квартир, домов до серии магазинов легендарного Императорского фарфорового завода.

Сегодня Екатерина активно развивает новое направление своей деятельности – онлайн-школу интерьерного дизайна для новичков, желающих реализовать себя в творческой профессии.

О личном опыте и карьере востребованного дизайнера, её образовательных программах, а также планах на будущее мы узнали из первых уст.



– Екатерина, как складывался ваш профессиональный путь, как вы пришли в сферу дизайна интерьера?

– В профессию пришла интуитивно, будучи студенткой МГТУ МАМИ, обучаясь по специальности «дизайнер автомобилей». Уже на первом курсе получила свой первый заказ: разработать дизайн кабинета проректора одного из московских вузов. Признаюсь, что на тот момент не умела практически ничего, поэтому за один день собрала команду для реализации проекта. Работа вышла на слабую «четвёрку», но свои первые деньги за дизайн интерьера мы получили.

Начиная с 3-го курса, заказы стали регулярными: выставочные стенды, рестораны, кафе, квартиры. Иногда я выполняла заказы промышленного дизайна: подбирала отдельные элементы мебели, выставочное оборудование.

– В каких направлениях дизайна интерьера вы сегодня работаете? Чем они для вас привлекательны? Что вас вдохновляет?

– Я люблю современные интерьеры, эклектику. Постоянно изучаю новые материалы и способы их применения. Бывает, что получаю от клиента запрос на со-

здание подобия конкретного интерьера. В этом случае досконально исследую все элементы, изображённые на фото, чтобы найти нужное решение.

Интерьер, особенно частный, является отражением личности человека. За его основу всегда берётся один стиль, который впоследствии может быть разбавлен предметами, присущими другим направлениям.

Меня вдохновляет, когда у заказчика горят глаза, когда есть что-то, что заряжает человека изнутри. Перед началом проекта я всегда долго беседую с клиентом о том, что ему нравится, о его внутреннем мире. В результате рождается уникальный дизайн, от которого человек испытывает переполняющее его чувство радости! Счастье от того, что он был мной понят.

– Какие из проектов вызывают у вас чувство гордости и являются визитной карточкой?

– Моей недавней гордостью стало долгосрочное сотрудничество со старейшим предприятием России – Императорским фарфоровым заводом. Быть причастной к столь великому производству – лучшая награда для любого творческого человека.

Последние несколько лет руководство завода совершенствует дизайн своих вы-

ставочных залов и магазинов. Заниматься проектированием этих помещений выпала честь именно мне. И это счастье! Большую роль в создании обновлённого стиля сыграли инициативные сотрудницы завода: Ольга Ильина и Александра Агатьева; из нас получилась хорошая команда!

На данный момент воплощённые в жизнь проекты магазинов Императорского фарфорового завода можно увидеть в Москве и Санкт-Петербурге. В столице – на Ленинском проспекте в ТЦ Four Seasons и в Москва-Сити. В Санкт-Петербурге – на Невском проспекте, а ещё в ТЦ «Лето» и на Васильевском острове. Не скрою, что приятно, прогуливаясь с друзьями по городу, посетить своё «творение».

Не могу не рассказать и про свой первый, самый крупный проект, который сейчас носит название «Музей техники Вадима Задорожного». Это огромный комплекс архитектуры, где располагается частная коллекция старинных автомобилей и военной техники. Я имею отношение только к самому первому зданию. Во время оно называлось «Реставрационная мастерская старинных автомобилей».

На самом деле с этим проектом мне просто повезло! Мой отец, Алексей Алек-

севич Лунин, руководил строительством данного объекта и однажды, придя домой, предложил мне нарисовать здание для мастерской. И я нарисовала. От руки. А потом сделала 3D-модель. Мне было всего 22 года, я училась на 4-м курсе института. И конечно, хотелось преподнести интересное и современное видение. Эскиз понравился заказчику, но управление Красногорского района настаивало на том, чтобы соблюдалась общая архитектурная стилистика, основой которой была усадьба Архангельское. Поэтому моё красивое стеклянное здание с прозрачной крышей осталось лишь на бумаге... Вместо него появилось лаконичное и строгое – тоже моего авторства. Именно эта 3D-модель красовалась на главном баннере при строительстве объекта. Это был потрясающий опыт.

Хочу отметить, что упомянутые примеры не означают, что небольшие проекты квартир, кафе, коттеджей имеют для меня меньшее значение, я ценю каждое своё детище!

– Как давно вы занимаетесь развитием школы интерьерного дизайна? Что подтолкнуло вас к мысли о преподавательской деятельности?

– Проектом создания школы я занимаюсь несколько месяцев, но мысль о ней пришла намного раньше... Сперва я решила сама пройти обучение по созданию и продвижению онлайн-школы. И только после осознания того, что мне это будет по силам, перешла к решительным действиям.

Я всегда ценила личную свободу, поэтому никогда не работала наёмным сотрудником. Онлайн-формат – новая ступень в моей независимости! Тем более что знаний накопилось более чем достаточно, чтобы передавать их другим людям.

– Расскажите подробнее о структуре программ: что представляют собой обучающие онлайн-курсы? На какую аудиторию они рассчитаны?

– На данный момент создана программа бесплатного пробного обучения. Она позволяет абсолютным новичкам попробовать себя в профессии дизайнера. Курс также полезен людям, которые сейчас занимаются ремонтом своих квартир и домов, что делает процесс взаимодействия с дизайнером или подрядчиком более простым и понятным.

Я люблю всё упрощать, особенно процесс обучения. Поэтому создала особый конструктор для планировочных решений, который позволяет любому человеку собрать свой проект в приложении Telegram без использования дополнительных специальных программ.

Также мной разработан курс, рассчитанный на людей, которые хотят более

глубоко изучить профессию, сделать её своей основной. Это обучение даёт возможность изменить свою жизнь, уйти от рутинной работы, реализовать свой творческий потенциал и, конечно, получить удовольствие от процесса проектирования и реализации. Возможно, это прозвучит пафосно, но, в моём понимании, дизайнер, как любой творец, приобретает бессмертие. Некоторые объекты имеют шанс существовать не 5-10 лет, а долгие-долгие годы, принося посетителям радость.

Если говорить о целевой аудитории курсов, то в большей степени это женщины в возрасте от 25 до 45 лет, хотя профессия дизайнера интерьера не имеет ограничений ни по возрасту, ни по половому признаку.

– Почему клиенты/ученики выбирают именно вас в качестве специалиста?

– Я часто задаю этот вопрос своим заказчикам и ученикам, ведь я не самый популярный дизайнер, есть специалисты, которые могут создать проекты гораздо лучше меня... И всё же мои клиенты возвращаются ко мне через 5, 10, 15 лет. Они отвечают, что моя энергия уникальна. Я тонко чувствую людей, знаю наперёд, что они хотят! Люблю их всей душой и от чистого сердца желаю добра. Именно на этой энергии рождается продукт, который нужен, будь это проектирование или обучение. Мои клиенты, ученики говорят: «Мы пойдём за тобой туда, куда скажешь!»

– Насколько дистанционное дополнительное обучение результативно по сравнению с высшей школой? Достаточно ли тех знаний, которые получают слушатели ваших курсов для успешного старта и начала карьеры?

– Я не оспариваю высшего образования. Считаю, что студенческие годы – лучшее, что есть в молодости. И советую всем

без исключения получать высшее образование – и только очно!

Но ведь давно известно, что миллионы людей даже не пытаются устроиться на работу по полученной специальности. И тогда 5-6 лет, проведённых в университете, теряют свою ценность. Поэтому думаю, что моей дополнительной аудиторией могут быть ученики старших классов, которые хотят попробовать себя в профессии, не тратя на образование несколько лет.

Достаточно ли курса для старта в работе – однозначно да! Когда я пришла в профессию, то сама ничего не понимала: смотрела, как делают другие, и копировала их проекты. Бесплатно напрашивалась в помощники к профессиональным дизайнерам, чтобы получить бесценный опыт.

Сегодня перенять знания человека, который уже знает всё или почти всё в проектировании, – здорово! Обучающий курс – это не просто доступный набор знаний и инструментов, это личный опыт специалиста! И я готова своими знаниями делиться!

– Каких результатов уже достигли ваши ученики? Следите ли вы за их успехами?

– Мои ученики сделали самостоятельно ремонт, заработали свои первые деньги, сменили образ жизни. Есть молодые мамочки, которые, находясь в декрете, обрели уверенность в себе, смогли себя реализовать. После обучения они могут зарабатывать приличные деньги, быть свободными и не бояться ничего.

– Каковы ваши дальнейшие профессиональные планы?

– Планы самые амбициозные. Хочу получить государственную лицензию на образовательную деятельность, поэтому сейчас активно развиваю, совершенствую свои учебные программы, корректирую их, ориентируясь на отзывы своих учеников.

Мой небольшой проект постепенно перерастает в школу широкого спектра образовательных программ: это и развитие личного бренда, и выход на международные рынки, конкурсы, а также юридическая поддержка, помощь в создании творческих союзов, студий дизайна. Совсем скоро появится ещё одно новое направление, основанное на путешествиях по миру, с целью изучения архитектуры, стиливых решений реальных объектов, шедевров мировой культуры. Считаю, что это лучшее дополнение к обучающему процессу!

А ещё в планах – наём сотрудников, учителей и развитие базы данных талантливых дизайнеров, сформированных из моих учеников.

Беседовала Дарья Бакарина





WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



SUN RAY

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «ОНА ИНАЯ»

ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА И УХОД ЗА КОЖЕЙ



Реклама. ИП Мустаева О.Н., ОГРНИП 311168919600013



СЕРТИФИЦИРОВАН
BIO RUS



ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИ
ПРОТЕСТИРОВАНО

- ШИРОКИЙ СПЕКТР ЗАЩИТЫ ОТ UV-ЛУЧЕЙ
- ЛЕГКАЯ ТЕКСТУРА
- 2-В-1 УХОД И ЗАЩИТА
- 100% МИНЕРАЛЬНЫЕ ФИЛЬТРЫ
- УХАЖИВАЕТ ЗА КОЖЕЙ И УВЛАЖНЯЕТ
- НЕ ЗАБЕЛИВАЕТ



Золотое Яблоко



master-om.com



ozon.ru
арт. 1183724291



wildberries.ru
арт. 192625015



**РОССИЯ – ИСЛАМСКИЙ МИР
KAZANFORUM 2024**

Международный экономический форум России и стран ОИС

**ДОВЕРИЕ
И СОТРУДНИЧЕСТВО**

14–19 МАЯ 2024

KAZANFORUM.RU

