



XXVIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

18-21 июня 2025 года

Александр ГОРЯЧЕВ:
«ПАРТНЕР НКО» —
эксперт по
личным фондам,
эндаументам
и другим
стратегическим
инструментам
корпораций

АДВОКАТСКОЕ БЮРО «ЮГ»

30 ЛЕТ
НА ЮРИДИЧЕСКОМ
РЫНКЕ РОССИИ

ПРАКТИКИ:

- Арбитражное судопроизводство;
- Разрешение споров в судах общей юрисдикции;
- Земельное право;
- Коммерческая недвижимость и строительство;
- Природные ресурсы и энергетика;
- Корпоративное право;
- Слияния и поглощения.



+7 (861) 279-91-11



office@abylaw.com



www.abylaw.com

Адрес бюро: 350063, Россия, г. Краснодар, ул. Красная, 16

RBG

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 Сергеевна Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR: Ольга Вишневская,

Алевтина Климова, Юлия Колчева,

Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова, Анна Добрынина,

Екатерина Зыкова, Вячеслав Колесников

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://ru.freepik.com>

<https://photo.roscongress.org/>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 23/308 июнь 2025

Подписано в печать: 05.06.2025

Дата выхода в свет: 15.06.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

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 Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Olga Vishnevskaya, Alevtina Klimova, Yulia Kolcheva,

Natalia Fastova, Ekaterina Tsinduk

Journalists: Alina Volkova, Anna Dobrynya,

Ekaterina Zyкова, Vyacheslav Kolesnikov

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov

<https://ru.freepik.com>

<https://photo.roscongress.org/>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 23/308 June 2025

Signed to the press: 05.06.2025

Date of issue: 15.06.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2

ПМЭФ-2025: ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ – ОСНОВА РОСТА
В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

БУДУЩЕЕ ESG-ПОВЕСТКИ: НАЗАД К КСО,
ТРАНСФОРМАЦИЯ ESG ИЛИ НОВАЯ ЭКГ

6

ЛИЧНЫЕ ФОНДЫ – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
АКТИВАМИ

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС – ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

10

ЮК «КРУЗЕ И ИВАНОВА»: КЛЮЧ К УСПЕХУ –
ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА

12

«ТЕХМАРКЕТ»: КАЧЕСТВЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

14

«АЙ МАШИН ТЕХНОЛОДЖИ»: КАЧЕСТВО, ГАРАНТИИ,
ОПЕРАТИВНОСТЬ

18

ИНГА ЛЕГАСОВА: «СЕМЕЙНЫЙ ПОДХОД К БИЗНЕСУ – ЭТО
ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОСТИ»

22

ARTCOLLECTION ПРЕДСТАВЛЯЕТ УНИКАЛЬНЫЙ ЗОЛОТОЙ
ФОНД ИЗ СОБСТВЕННОЙ КОЛЛЕКЦИИ

24

СЕРГЕЙ ВОРОБЬЁВ: «ИЗГОТОВЛЕНИЕ ЗЕРКАЛ – ЭТО
БАЛАНС МЕЖДУ ТОЧНОЙ ИНЖЕНЕРИЕЙ И ВИЗУАЛЬНОЙ
ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ»

26

«ПОЛИМЕР МАРИН»: «КАЧЕСТВО, ОДОБРЕННОЕ
ПРОФЕССИОНАЛАМИ»

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ

30

СОЛЬ ЗЕМЛИ АДЫГОВ

34

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПИЩЕВОГО ПРОИЗВОДСТВА:
ИНВЕСТИЦИЯ В ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ

КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ: ДИЗАЙН И ПРОЕКТИРОВАНИЕ

36

BALKA.STUDIO: НАШ ДЕВИЗ – ФУНКЦИЯ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

38

МАРИЕТТА МНАЦАКАНЯН: «В2В-ДИЗАЙН – ЭТО ТОЧНЫЙ
РАСЧЁТ, ЛОГИСТИКА И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

40

СВЕТЛАНА РЕШЕТНИКОВА: «SPACE INTERIORS – ЭТО
СИНТЕЗ ИСТОРИИ, ПРИРОДЫ И ИННОВАЦИЙ»

44

ПРОСТРАНСТВО СТИЛЯ VIART – ДОМ МОДЫ И ЭМОЦИЙ

48

DESIGN ROCKS – ИСКУССТВО КОМФОРТА

52

FULLHOUSEDESIGN: ПРОВОДНИК В МИР РУССКИХ
ЗАГОРОДНЫХ УСАДЕБ И ПОМЕСТИЙ



RBG



ПМЭФ-2025: ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ – ОСНОВА РОСТА В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

В этом году в фокусе Петербургского международного экономического форума – поиск общих ориентиров в условиях глобальной турбулентности, переосмысление моделей сотрудничества и формирование основ устойчивого развития.

Главная тема Форума: «Общие ценности – основа роста в многополярном мире» – подчёркивает стремление к сбалансированному и инклюзивному развитию, где уважение к культурному многообразию, равноправие и взаимный интерес становятся базой для построения новых экономических связей. Особое внимание уделяется укреплению экономического суверенитета, развитию национальных финансовых систем и противодействию санкционному давлению.

«Современный мир переживает масштабную трансформацию: меняется не только геополитическая карта, но и геоэкономическая, меняется даже сама структура хозяйственных отношений, социальные связи в отдельных странах, пересобираются межгосударственные союзы и объединения. Петербургский международный экономический форум сегодня – это не просто площадка для обсуждения происходящих изменений, а давно место для выработки решений, способных давать ответ на стремительно меняющиеся внешние обстоятельства. Это пространство, где формируются новые концепции и практики, способные опре-

делять будущее как нашей страны, так и мира. Важно не только фиксировать эти изменения, но и управлять ими, задавая правильное направление, при этом оставаясь в тесном сотрудничестве с нашими друзьями – странами и народами, выступающими за справедливый мир и равные условия развития для всех», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков.

Деловая программа 2025 года объединит более 150 сессий, охватывающих широкий круг тем – от глобальных экономических трендов и цифровой трансформации до устойчивого развития, технологического лидерства и укрепления гуманитарных связей. В 2025 году программа структурирована вокруг пяти ключевых треков:

«Мировая экономика: новая платформа глобального роста» – укрепление многополярного мира, расширение торговых связей с дружественными странами и реформирование глобальных экономических институтов.

«Российская экономика: новое качество роста» – фокус на диверсификацию экономики, поддержку малого и среднего

бизнеса, а также на развитие национальных финансовых инструментов, таких как цифровой рубль.

«Человек в новом мире» – социальные трансформации, развитие человеческого капитала, образование и здравоохранение, включая цифровизацию социальных услуг.

«Среда для жизни» – акцент на экологическую повестку, устойчивое развитие, «зелёную» энергетику и климатические инициативы, которые активно обсуждаются в контексте глобальных вызовов.

«Технологии: стремление к лидерству» – обсуждение прорывных технологий, включая искусственный интеллект, квантовые вычисления и биотехнологии, а также вопросы импортозамещения и создания национальных технологических экосистем.

Среди центральных событий Форума – деловые форумы ШОС, БРИКС, ЕАЭС, Форум МСП, Форум креативных индустрий, форум «Лекарственная безопасность», Форум «Деловой двадцатки», а также Генеральная Ассамблея Организации информационных агентств стран Азии и Тихого океана (ОАНА). В российских

СМИ активно обсуждается усиление роли БРИКС и ШОС в формировании нового экономического порядка, что станет одной из ключевых тем Форума.

Особое внимание в этом году уделено международному сотрудничеству. В рамках Форума пройдут 19 бизнес-диалогов, посвящённых перспективам экономических отношений России с зарубежными партнёрами. Среди них: Россия–Африка, Россия–Бахрейн, Россия–Бразилия, Россия–Вьетнам, Россия–ЕС, Россия–Индия, Россия–Индонезия, Россия–Иран, Россия–Казахстан, Россия–Кыргызстан, Россия–Китай, Россия – Латинская Америка, Россия–Монголия, Россия–ОАЭ, Россия–Оман, Россия–Таиланд, Россия–Узбекистан, Россия–ЮАР, ЕАЭС–АСЕАН.

Диалоги будут сфокусированы на укреплении торгово-экономических связей, создании новых логистических маршрутов и развитии альтернативных платёжных систем.

Важной частью программы станет работа с молодёжной аудиторией. В рамках Форума пройдёт Международный молодёжный экономический форум «День будущего», партнёром которого выступит международная сеть Friends for Leadership, аккредитованная при Экономическом и Социальном Совете ООН (ЭКОСОС). Форум объединит молодых лидеров, предпринимателей и экспертов из более чем 100 стран мира. Организация была создана Фондом Росконгресс по итогам XIX Всемирного фестиваля молодёжи и студентов в 2017 году. В российских СМИ подчёркивается значимость вовлечения молодёжи в глобальные экономические процессы, что делает этот форум ключевым событием для формирования нового поколения лидеров.





Будущее ESG-повестки: НАЗАД К КСО, ТРАНСФОРМАЦИЯ ESG ИЛИ НОВАЯ ЭКГ

Российская экономика переживает период фундаментальной трансформации корпоративной ответственности. В условиях геополитической турбулентности и пересмотра международных стандартов устойчивого развития отечественный бизнес оказался перед дилеммой: сохранить приверженность глобальным ESG-принципам или выработать собственную модель социально-экологической ответственности.

Помочь разобраться в данном вопросе мы попросили эксперта по социальным проектам, лидера группы консалтинговых компаний, президента Общероссийской общественной организации «Партнёр НКО» и руководителя Комиссии по вопросам экологии и природопользования Экспертного совета ФПН Александра Горячева.

ESG (Environmental, Social and Governance)

– концепция, объединяющая экологические, социальные аспекты и корпоративное управление в единую систему оценки устойчивости бизнеса. За последние два десятилетия ESG-критерии стали определяющими для международных инвестиционных решений и корпоративной стратегии.

Однако сегодня российские компании сталкиваются с принципиальным вызовом: классическая ESG-повестка, сформированная в рамках западной ценностной системы, входит в противоречие с национальными приоритетами и культурными особенностями. Вопросы гендерной политики, религиозной толерантности и социальных стандартов требуют переосмысления через призму российской действительности.

Стоит ли российскому бизнесу адаптировать существующие ESG-стандарты или нужно создавать принципиально новую архитектуру корпоративной ответственности?

«Анализ текущих тенденций показывает, что на повестке дня **четыре альтернативных сценария развития**, каждый из которых предлагает своё видение будущего устойчивого бизнеса в России», – говорит Александр.

Движение назад – всем известная КСО

Первый сценарий – **откат к корпоративной социальной ответственности (КСО)** – наиболее консервативный и понятный для российского бизнеса путь. В условиях неопределённости компании инстинктивно возвращаются к проверенным инструментам.

КСО в России имеет двадцатилетнюю историю и устоявшуюся практику: благотворительные фонды, социальные программы для сотрудников, локальная экологическая ответственность. Это знакомая территория с предсказуемыми затратами и измеримыми результатами.

Многие корпорации уже де-факто свернули ESG-департаменты до прежних отделов КСО, урезав бюджеты на 30–50%. Причина проста: в отличие от ESG с её комплексными метриками и международными стандартами, КСО позволяет компании самостоятельно определять приоритеты социальной активности.

Однако возврат к КСО – это стратегический тупик. Корпоративная социальная ответственность не решает системных вызовов устойчивого развития и не обеспечивает конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Это временная мера, а не решение, считает Александр Горячев.

Практика показывает фрагментарность КСО-подхода. Компании, ограничившиеся благотворительностью и локальными социальными проектами, теряют системное видение устойчивого развития. КСО не интегрирует экологические, социальные и управленческие процессы в единую стратегию, что делает невозможным создание долгосрочной ценности для всех стейкхолдеров.

Трансформация ESG

Второй сценарий предполагает **адаптацию глобальных ESG-стандартов под российскую специфику** без кардинального отказа от международных принципов. Это путь селективного применения: сохранение базовых экологических и управленческих критериев при пересмотре социальной компоненты.

Александр подчёркивает, что российский бизнес уже движется по этому пути. Компании сохраняют ESG-отчётность и структуры, но интерпретируют социальные показатели через призму традиционных российских ценностей. Социальная справедливость фокусируется на поддержке многодетных семей, инклюзивность – на интеграции людей с инвалидностью, разнобразие – на межрегиональном развитии и поддержке малых городов.

Преимущество трансформационного подхода – сохранение интеграции с международными рынками при одновременном соответствии внутренним ожиданиям. Российские ESG-стандарты могут стать альтернативой европейской модели для стран БРИКС и Глобального Юга.

Однако этот путь требует создания собственной методологии оценки и новых рейтинговых систем. Ключевой риск трансформационного сценария – отсутствие единых стандартов измерения. Каждая компания начинает интерпретировать социальную ответственность по-своему, что делает невозможным объективное сравнение результатов. Без чётких критериев оценки российский ESG превращается в декларативный инструмент без реального влияния на бизнес-процессы.

Замена ESG на ЭКГ

Третий сценарий – радикальная смена парадигмы через **ЭКГ (Экология, Кадры, Государство)**. Ключевое отличие от ESG – замена «устойчивого развития» на «государство». Социальная ответственность сужается до внутрикорпоративной кадровой политики.

Принципиальная разница очевидна. ESG базировалась на открытости, прозрачности, защите интересов всех стейкхолдеров, включая инвесторов. ЭКГ заменяет эти принципы государственным контролем и целеполаганием.

ЭКГ органично подходит госкомпаниям, где государство – основной акционер и управляющая структура. Но для частного бизнеса такая модель создаёт фундаментальное противоречие: добровольность ESG заменяется фактической обязательностью государственного участия.

Негосударственный бизнес активно сопротивляется ЭКГ-повестке. Причина проста: компании опасаются превращения социальной ответственности из добровольного инструмента в обязательное требование с государственным контролем.

Однако ESG имела критический недостаток – непрозрачность за коммерческой тайной. Социальные программы, скрытые в себестоимости, становились недоступными для внешней оценки. ЭКГ пытается решить эту проблему через государственный контроль, но создаёт новую – ограничивая автономию бизнеса.

Два года с момента презентации ЭКГ на ПМЭФ не принесли консенсуса. По оценке Александра Горячева, данная модель остаётся секторальной, неполной и вызывает отторжение у значительной части предпринимательского сообщества.

Практика показывает системные ограничения ЭКГ-модели. Частные компании фактически игнорируют новые стандарты, продолжая работать по привычным схемам. А государственное принуждение в сфере корпоративной ответственности противоречит рыночной логике и подрывает мотивацию бизнеса к добровольным социальным инициативам.

«Корпоративная ответственность бизнеса через НКО – это компромисс между ESG-трансформацией и ЭКГ-принуждением, он может стать оптимальным решением для российского бизнеса, сочетающим государственный контроль с корпоративной свободой».

Новая архитектура через НКО

Четвёртый сценарий предлагает **гибридную модель**: вынос экологических и социальных программ во внешние НКО при сохранении корпоративного управления внутри компании.

Александр рассказывает, что механизм данной модели достаточно прост. Компания создаёт корпоративный фонд и передаёт туда 100% бюджета на экологию и социальные проекты. НКО работает под контролем Минюста – полная прозрачность, отсутствие коммерческой тайны, целевое использование средств.

Управление остаётся в компании – устойчивое развитие, антикоррупционные меры, стратегическое планирование. Здесь контроль осуществляют ФНС и отраслевые регуляторы. Государство же получает полный контроль над социальными расходами, бизнес сохраняет автономию в управлении, общество – прозрачность благотворительности. Инфраструктура уже существует – корпоративные фонды работают десятилетиями.

Эта модель – компромисс между ESG-трансформацией и ЭКГ-принужде-

нием. Пока она находится в стадии формирования, но может стать оптимальным решением для российского бизнеса, сочетающим государственный контроль с корпоративной свободой.

Ключевое преимущество гибридной архитектуры – устранение конфликта интересов. Разделение функций позволяет каждому институту сосредоточиться на своих компетенциях: НКО эффективно реализуют социальные программы под государственным надзором, компании развивают устойчивое корпоративное управление под рыночным контролем. Это исключает размывание ответственности и повышает эффективность обеих составляющих.

Практические результаты этой модели уже видны: фонды Лукойла, Газпрома, Сбербанка демонстрируют высокую прозрачность и социальную эффективность при сохранении коммерческой автономии материнских компаний. Масштабирование этой практики на весь корпоративный сектор может решить системную проблему непрозрачности социальных расходов без ущерба для бизнес-процессов.

Выбор архитектуры: между прагматизмом и идеологией

По мнению Александра Горячева российский бизнес стоит на развилке четырёх путей, каждый из которых несёт принципиально разные последствия для корпоративной культуры и экономической стратегии страны.

Ключевой вопрос не в том, какая модель победит, а в том, как быстро бизнес-сообщество определится с выбором. Неопределённость дороже любого решения. Каждый месяц отсрочки – это упущенные инвестиции, неэффективные процессы и потеря доверия стейкхолдеров.

«Время для выбора истекает. Российский бизнес больше не может откладывать решение под предлогом неопределённости внешней среды. Каждый день промедления усугубляет системный кризис корпоративной ответственности и снижает доверие всех заинтересованных сторон. Компании, продолжающие имитировать социальную активность без чёткой стратегической позиции, обречены на маргинализацию в новой экономической реальности», – считает Александр.

Выбор архитектуры корпоративной ответственности станет индикатором зрелости российского бизнеса. Те, кто сделают осознанную ставку на одну из четырёх моделей и последовательно её реализуют, получат конкурентные преимущества и общественное признание. Остальные окажутся в положении догоняющих, вынужденных адаптироваться к стандартам, установленным лидерами рынка. История не прощает запоздалых решений в эпоху фундаментальных трансформаций.

ЛИЧНЫЕ ФОНДЫ – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ



В современном мире предпринимательства, где риски и неопределённости становятся неотъемлемой частью бизнеса, важным инструментом для достижения успеха и финансовой стабильности может стать личный фонд. Он включает в себя денежные средства, ценные бумаги, недвижимость и другие инвестиционные инструменты, которые могут приносить доход. Это новый российский инструмент, который решает три ключевые задачи успешного предпринимателя одновременно: обеспечивает профессиональное управление вашим капиталом с диверсификацией рисков и нацеленностью на долгосрочный рост стоимости активов; позволяет легально структурировать активы и укрепить репутацию через благотворительную деятельность собственного фонда; решает сложнейшую задачу передачи бизнеса и имущества следующим поколениям без разрушительных судебных споров, сохраняя при этом семейные ценности и традиции. Эксперты «Партнёр НКО» накопили богатый опыт решения самых сложных задач по созданию и управлению личными фондами. В том, что такое личный фонд, для каких целей он создаётся и какие задачи решает, нам помогла разобраться Наталья Грунская – эксперт по созданию и управлению личными фондами, президент Фонда поддержки НКО, эксперт архитектуры НКО и руководитель юридического департамента компании «Партнёр НКО».

ЧТО ТАКОЕ ЛИЧНЫЙ ФОНД?

«Личный фонд – это ваша собственная организация, которая владеет и управляет вашими активами по правилам, которые вы сами устанавливаете. Представьте это как «умный сейф»: вы кладёте туда своё имущество (деньги, акции, недвижимость, доли в бизнесе), а фонд работает с ними согласно вашим инструкциям – инвестирует, приумножает и передаёт доходы тем людям, которых вы выберете.

Главное отличие от обычного владения активами: имущество формально принадлежит фонду, а не лично вам. Это даёт мощную защиту от кредиторов и позволяет гибко планировать передачу наследства детям и внукам без стандартных ограничений наследственного права.

В России уже работает Первый специализированный информационный ресурс для управляющих личными фондами, который объединяет экспертов и помогает изучить все возможности этого инструмента», – отмечает Наталья Грунская.

ПОЧЕМУ ЛИЧНЫЕ ФОНДЫ СТАНОВЯТСЯ ПОПУЛЯРНЫМИ?

За последние годы российские предприниматели столкнулись с новой реальностью: экономическая нестабильность, изменчивое законодательство и растущие риски ведения бизнеса заставляют искать надёжные способы защиты накопленного капитала. В этих условиях личные фонды стали настоящим открытием для владельцев активов.

По мнению Натальи, первой и главной причиной роста популярности личных фондов стала острая потребность в защите активов. Личный фонд создаёт надёжный барьер между личным имуществом и бизнес-рисками.

Второй причиной стали семейные драмы, которые разворачиваются вокруг наследства. К сожалению, многие успешные компании распались после смерти основателя из-за споров между детьми. Личный фонд позволяет заранее определить правила игры: кто, что и при каких условиях получает, исключая разрушительные судебные тяжбы.

Третья причина появилась совсем недавно – с 2024 года государство предоставило личным фондам существенные налоговые льготы. Теперь использование этого инструмента стало не только надёжным, но и экономически выгодным.

КОМУ ПОДХОДИТ ЛИЧНЫЙ ФОНД?

Портрет типичного клиента, который обращается за созданием личного фонда, довольно разнообразен. Это владельцы активов от 100 млн рублей, которые понимают: простого накопления богатства недостаточно – нужно его грамотно структурировать.

Чаще всего это предприниматели, которые несут субсидиарную ответственность по обязательствам своих компаний и хотят защитить семейное имущество от возможных

претензий кредиторов. Они же заботятся о преемственности бизнеса, понимая, что дети могут быть не готовы или не желать заниматься семейным делом.

Другая категория – родители взрослых детей, которые хотят передать наследство, но боятся, что дети быстро проедят капитал. Личный фонд позволяет обеспечить потомков на всю жизнь, контролируя расходование средств.

Владельцы крупной недвижимости используют фонды для оптимизации налогообложения и упрощения управления портфелем объектов. Госслужащие и публичные лица создают фонды, чтобы соответствовать требованиям по декларированию доходов, не раскрывая при этом детали своего благосостояния.

Особая категория – семьи с детьми, имеющими инвалидность или особые потребности. Для них личный фонд становится гарантией пожизненного ухода и поддержки, когда родителей уже не будет рядом.

«ЛИЧНЫЙ ФОНД ОДНОВРЕМЕННО ЗАЩИЩАЕТ ВАШИ АКТИВЫ, ПЛАНИРУЕТ НАСЛЕДСТВО И ОПТИМИЗИРУЕТ НАЛОГИ».

КАК ЛИЧНЫЙ ФОНД РАБОТАЕТ НА ВАШ БИЗНЕС?

Представьте инструмент, который одновременно защищает ваши активы, планирует наследство и оптимизирует налоги. Личный фонд решает целый ряд ключевых задач современного предпринимателя, причём делает это элегантно и эффективно.

Преемственность. Самая болезненная проблема семейного бизнеса – передача управления детям. Фонд может владеть контрольными пакетами акций и обеспечивать профессиональное управление компаниями, даже если наследники пока не готовы или предпочитают другие жизненные пути. Дети получают доходы, но бизнес остаётся под надёжным управлением.

Крепостная стена для активов. Через три года после передачи имущества в фонд кредиторы учредителя теряют к нему доступ навсегда. Это особенно важно для предпринимателей, которые несут субсидиарную ответственность. Семейное имущество остаётся защищённым, даже если с бизнесом что-то пойдёт не так.

Конфиденциальность. В отличие от открытых реестров акционеров, состав имущества фонда и список выгодоприобретателей остаются конфиденциальными. Ваши активы и планы по их распределению скрыты от посторонних глаз.

Налоговые льготы. Льготная ставка 15% на доходы от инвестиций и освобождение от НДС при выплатах выгодоприобретателям делают фонд не только надёжным, но и экономически выгодным инструментом.

Гибкость. Учредитель детально прописывает в уставе правила игры: цели фонда, критерии отбора выгодоприобретателей, условия выплат. Можно предусмотреть различные сценарии – от семейных конфликтов до изменений в законодательстве. Фонд адаптируется к жизни, а не наоборот.

В фонд можно передать практически любые активы: от денег и ценных бумаг до недвижимости и долей в компаниях. Главное – имущество фонда не входит в наследственную массу и не делится при разводе, что обеспечивает защиту от семейных финансовых потрясений.

ЛИЧНЫЙ ФОНД – НАДЁЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Создание личного фонда – это не просто регистрация организации. За каждым успешным проектом стоят десятки нюансов, правовых тонкостей и подводных камней, которые могут превратить мощный инструмент управления активами в источник проблем. Эксперты «Партнёр НКО» накопили богатый опыт решения самых сложных задач, от структурирования многомиллиардных активов до тонкой настройки семейного наследственного планирования.

Все названия компаний и фамилии в приведённых ниже примерах изменены с целью сохранения конфиденциальности клиентов.

Кейс по управлению крупными активами фонда «Развитие» семьи Морозовых

Владелец группы компаний в сфере металлургии столкнулся с классической дилеммой крупного бизнеса: как обеспечить эффективное управление активами стоимостью 15 млрд рублей, когда сам предприниматель планирует постепенно отходить от операционной деятельности.

Было принято решение о передаче в личный фонд контрольных пакетов акций в трёх ключевых предприятиях, коммерческую недвижимость и инвестиционный портфель. Профессиональной структурой управления стал попечительский совет из пяти человек, включая независимых директоров с опытом работы в крупных корпорациях, коллегиальный исполнительный орган из трёх управляющих со специализацией по разным классам активов.

Результатом стало то, что фонд обеспечивает стабильный рост стоимости активов на 12–15% годовых, при этом предприниматель получает прогнозируемый доход и возможность сосредоточиться на стратегических проектах, не отвлекаясь на операционное управление.

Кейс по благотворительному наследию

После смерти известного петербургского врача-кардиохирурга выяснилось, что прямых наследников у неё нет, а всё состояние, включая частную клинику, недвижимость и накопления общей стоимостью 800 млн рублей, она завещала созданному при жизни личному фонду.

Устав фонда предусматривал направление всех доходов на поддержку детской кардиохирургии: оплату сложных операций для детей из малообеспеченных семей, закупку современного оборудования для региональных больниц, стипендии для молодых врачей. Фонд продолжает работу клиники под профессиональным управлением, обеспечивая стабильное финансирование благотворительных программ.

За три года работы фонд профинансировал 247 детских операций, передал оборудование на 120 млн рублей в 12 региональных медицинских центров и обеспечил обучение 35 молодых кардиохирургов. Наследие доктора продолжает спасать детские жизни, превратившись в устойчивую благотворительную систему.

Кейс по созданию персонального фонда для каждого наследника

Основатель сети ресторанов имел пятерых детей от двух браков. Понимая, что после его смерти неизбежны конфликты из-за наследства и управления бизнесом, он принял нестандартное решение – создал пять отдельных личных фондов, по одному для каждого ребёнка.

Каждый фонд получил примерно равную по стоимости долю активов, но разную по структуре: старший сын получил контроль над основной сетью ресторанов, дочь – франчайзинговое направление, младшие дети – недвижимость и финансовые активы. Важно: каждый фонд функционирует независимо, документы строго конфиденциальны, что исключает сравнения и зависть.

Результат превзошёл ожидания: дети не знают детали наследства друг друга, семейные отношения остались тёплыми, а каждый развивает доставшееся направление согласно своим способностям и интересам. Общий оборот всех направлений за два года вырос на 40%, поскольку исчезла необходимость тратить время и силы на внутрисемейные конфликты.



СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ
«ПАРТНЁР НКО»
СОПРОВОЖДАЕТ
БОЛЕЕ 80 МЛРД
РУБЛЕЙ В ЛИЧНЫХ
ФОНДАХ И СОЗДАЛА
38 УСПЕШНЫХ
ПРОЕКТОВ ПО ВСЕЙ
РОССИИ.

БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНЫХ ФОНДОВ

Безопасность личного фонда представляет собой комплексную систему защиты, объединяющую юридическое структурирование активов с цифровой конфиденциальностью. С августа 2024 года законодательные изменения сделали устав фонда полностью закрытым документом, исключив публичный доступ даже к базовым организационным данным.

Специалисты «Партнёр НКО» акцентируют внимание на четырёх фундаментальных принципах: необходимости баланса между единоличным управлением и системой сдержек, чётком распределении полномочий между руководящими органами, защите активов от корпоративных споров и внедрении многофакторной IT-безопасности.

Практика показывает, что основные риски связаны не с внешними угрозами, а с внутренними управленческими просчётами, особенно при определении механизмов контроля финансовых операций. Оптимально выстроенная архитектура безопасности позволяет сочетать неприкосновенность активов с операционной гибкостью, адаптируя инструментарий фонда к меняющимся рыночным условиям и личным обстоятельствам учредителя.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ ФОНДОМ

Личный фонд – это российский аналог западного траста, но с одним принципиальным отличием: вам не нужно передавать управление активами сторонним компаниям. Вы остаётесь архитектором собственной системы управления капиталом.

В основе этой системы лежит попечительский совет – стратегический штаб, который принимает ключевые решения о направлениях деятельности фонда и следит за выполнением ваших замыслов. Формируя состав совета, вы можете пригласить доверенных экспертов, включить членов семьи или привлечь профессиональных управляющих.

Исполнительную власть в фонде осуществляет руководитель, и здесь открывается максимальная гибкость. Можно назначить одного человека, который будет отвечать за все направления, или создать команду специалистов с чётким разделением обязанностей – один управляет инвестициями, другой курирует недвижимость, третий занимается социальными проектами.

Независимый контроль обеспечивают ревизор или ревизионная комиссия – те самые «честные судьи», которые регулярно проверяют, как тратятся средства фонда и достигаются ли поставленные цели. Их задача – защитить интересы всех участников процесса.

При необходимости личный фонд может сотрудничать с профессиональными управляющими компаниями для управления инвестиционным портфелем, но может работать и полностью самостоятельно. Решение принимается исходя из размера активов, сложности задач и ваших личных предпочтений.

Главное преимущество такой системы – полный контроль над структурой управления без навязанных извне правил игры.

ФИНАНСОВЫЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ЛИЧНЫХ ФОНДОВ

Создание личного фонда открывает целый мир возможностей для тех, кто думает стратегически о своём капитале и семье. Это не просто защита активов – это инструмент финансовой свободы и передачи жизненных ценностей.

Налоговая оптимизация в рамках закона. Государство предоставило личным фондам льготную ставку налога на прибыль 15% для инвестиционных доходов вместо стандартных 20%. Выплаты выгодоприобретателям освобождены от НДС, а благотворительная деятельность фонда получает дополнительные налоговые льготы. Всё это работает в строгом соответствии с российским законодательством.

Неприступная крепость для активов.

Личный фонд защищает имущество от трёх главных угроз современного предпринимателя. Первая – развод: имущество фонда не подлежит разделу между супругами. Вторая – банкротство: через три года после передачи активов кредиторы учредителя теряют к ним доступ навсегда. Третья – субсидиарная ответственность: семейные активы остаются в безопасности, даже если с бизнесом возникнут проблемы.

Финансовое планирование на десятилетия. Фонд становится вашим финансовым долгожителем – он может работать столетиями, приумножая капитал и обеспечивая не только детей, но и внуков. Диверсифицированный инвестиционный портфель из акций, облигаций, недвижимости и альтернативных активов защищает от инфляции и обеспечивает стабильный рост.

Свобода от операционного бизнеса. Личный фонд – идеальное решение для тех, кто хочет отойти от ежедневного управления компанией, сохранив влияние.

Наследие смыслов, а не только денег. Через устав фонда вы можете «запрограммировать» передачу не просто имущества, а жизненных принципов.

Профессиональное управление без потери контроля. В отличие от траста, где активы передаются управляющей компании, в личном фонде вы остаётесь архитектором системы управления. Можете привлечь лучших управляющих для инвестиционного портфеля, но ключевые решения принимает созданный вами попечительский совет.

Личный фонд превращает разрозненные активы в единую систему, которая работает на достижение ваших жизненных целей – от финансовой безопасности семьи до создания устойчивого социального влияния.

СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ЗАЩИТА СЕМЬИ ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЕ ФОНДЫ

Субсидиарная ответственность, при которой владельцы бизнеса рискуют личным имуществом при банкротстве компании, остаётся одним из ключевых рисков для предпринимателей. Даже формальные нарушения в документации или процедурах могут привести к взысканию долгов с семьи собственника. Российские суды всё чаще поддерживают такие иски, а контролирующие органы усиливают давление через арбитражных управляющих.

Личный фонд становится юридическим щитом, отделяющим бизнес-активы от семейных. При условии передачи имущества в фонд за три года до возникновения обязательств эти активы защищены от кредиторов на основании прямых норм

«ПОДПИСАННЫЙ ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ
ВЛАДИМИРОМ ПУТИНЫМ ЗАКОН
ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА
НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОТКРЫВАЕТ
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ
КОРПОРАЦИЙ В ОБЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ И НАСЛЕДСТВЕННОГО ПРАВА.
СОЧЕТАНИЕ ЛИЧНЫХ ФОНДОВ С МЕХАНИЗМАМИ
ЭНДАУМЕНТА ПОЗВОЛЯЕТ ВЛАДЕЛЬЦАМ
КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ НЕ ТОЛЬКО ОБЕСПЕЧИТЬ
ДОЛГОСРОЧНУЮ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ
СВОИХ АКТИВОВ, НО И СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ
СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ НАСЛЕДСТВОМ ПРИ
ЖИЗНИ. ТАКОЙ КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОДХОД
ПРЕВРАЩАЕТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ИЗ
РАЗОВЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ИНСТРУМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ
И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ».

законодательства. Как отмечает Наталья Грунская: «Это не схема ухода от долгов, а стратегический инструмент для ответственных владельцев, планирующих защиту наследства».

«Партнёр НКО»: экспертиза в создании защитных структур

За 15 лет работы компания «Партнёр НКО» накопила уникальный опыт, сопровождая активы на сумму свыше 80 млрд рублей в 38 личных фондах по всей России. Их подход сочетает глубокий анализ жизненных ценностей клиента с прогнозированием экстремальных сценариев –

от семейных конфликтов до геополитических кризисов.

Процесс создания фонда включает:

1. Детальное интервью для выявления страхов, целей и ценностей учредителя.
2. Разработку адаптивного устава, сохраняющего волю основателя при любых изменениях.
3. Подбор управляющей команды с проверкой не только профессиональных, но и личностных качеств.

Регистрация документов проводится с учётом специфики 84 регионов, где работает компания, включая нюансы налогообложения и взаимодействия с местными органами юстиции. Нотариальное сопровождение осуществляется через проверенных специалистов, что ускоряет процесс и минимизирует ошибки.

Результатом становятся фонды, сочетающие юридическую неприкосновенность с операционной гибкостью. Доверие клиентов подтверждается высшим рейтингом в «Яндекс.Отзывах», позицией в рейтинге RAEX и статусом организатора ключевых отраслевых конференций. Для углублённого изучения темы «Партнёр НКО» создал первый в России специализированный ресурс, где сложные правовые механизмы объясняются через практические кейсы.



КЛЮЧ К УСПЕХУ – ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА

В этом году был отменён введённый в 2022 году мораторий на внеплановые проверки, в том числе со стороны ФНС. При этом появилось столько нововведений в работе проверяющих органов, что предпринимательское сообщество почувствовало себя буквально в другой реальности.

Как продолжать плодотворное ведение бизнеса и что ждать от налоговых органов после отмены моратория, рассказывают Зинаида Крузе и Мария Иванова – управляющие партнёры юридической компании «Крузе и Иванова».

– В начале нашей беседы расскажите, пожалуйста, об истории создания компании и основных направлениях её деятельности.

Мария Иванова:

– Компания «Крузе и Иванова» – это естественное продолжение нашей многолетней дружбы и разностороннего опыта в правовой сфере. Одна из нас начинала свою карьеру в арбитражном суде в судебном составе, который рассматривал споры предпринимателей с налоговыми органами, другая – в прокуратуре. Затем мы обе занимались юридическим сопровождением деятельности ряда крупнейших компаний и были представителями в судах по различным категориям дел. В какой-то момент стало очевидно: нужно объединить наши опыт и знания, чтобы создать свою юридическую компанию. Наш опыт в юридической сфере около 20 лет, совместно работаем уже 7 лет. Специализируемся на юридическом сопровождении бизнеса, налоговом консалтинге, правовой поддержке для физических лиц. Миссия компании «Крузе и Иванова» – быть надёжным партнёром для наших клиентов, помогать им в финансовых и правовых вопросах.

– Какие изменения произошли для предпринимательского сообщества с отменой в 2025 году моратория на внеплановые проверки, в том числе со стороны ФНС?

Зинаида Крузе:

– Отмена моратория на внеплановые проверки означает возврат к докризисной системе контроля, но с рядом усовершенствований. ФНС и другие надзорные органы адаптировали свои подходы, усилив аналитическую и цифровую составляющую.

Прежде всего наблюдается рост числа проверок. Контролирующие органы вернулись к полноценному надзору, уделяя особое внимание сферам с высоким налоговым риском. Далее, ФНС стало использовать АСК (автоматизированные



системы контроля), анализируя налоговую нагрузку и транзакции налогоплательщиков. Происходит расширение дистанционных проверок. Введено больше инструментов для удалённого контроля, включая «Мобильный инспектор». Отмечается усиление ответственности – повышены штрафы за нарушение налогового законодательства и отказ в предоставлении информации.

Главное изменение – это цифровизация контроля. Предприниматели совершенно логично опасаются роста проверок со стороны налоговых органов, но важно понимать, что налоговая служба уже не та, что была 5–10 лет назад. Теперь это не просто инспекторы, приходящие с папками документов, это мощная цифровая си-

стема, которая в реальном времени анализирует миллионы данных: банковские операции, данные онлайн-касс и бухгалтерскую отчётность. Если показатели компании резко отличаются от отраслевых стандартов или фиксируются подозрительные схемы, например фиктивное занижение доходов или частое использование наличных расчётов, бизнес автоматически попадает в приоритетный список для проверки.

Таким образом, если бизнес скрывает доходы, хитрит с налогами или работает с «серым налом», он со 100-процентной вероятностью попадёт в поле зрения налоговой инспекции.

– Что нужно знать предпринимателям о возможности дистанционных проверок с помощью специального приложения «Мобильный инспектор»?

Мария Иванова:

– Это приложение позволяет налоговикам проводить проверки без необходимости личного визита. С ним инспектор может запросить у предпринимателя фото- и видеодокументацию рабочего места, офиса, складов, торговых точек, подтвердить точное местонахождение объекта посредством GPS, а также получить цифровые копии договоров и накладных.

С одной стороны, дистанционное предоставление актуальных данных снижает риск масштабных выездных проверок, но с другой – требует максимальной прозрачности и соответствия регистрационных данных реальной деятельности. Если, например, адрес, указанный в документах, расходится с фактическим местоположением офиса или склада, налоговая служба немедленно это зафиксирует. Также за счёт автоматической сверки данных система выявляет несоответствия с налоговой отчётностью.

Однако в приложении предусмотрена и опция самопроверки. Компании могут заранее устранить ошибки, не дожидаясь налоговиков. Использование этого приложения снижает вероятность визита инспектора, но увеличивает прозрачность бизнеса перед ФНС.

– Как работает автоматизированная система контроля (АСК)?

Зинаида Крузе:

– АСК ФНС интегрирована с банками, онлайн-кассами, бухгалтерскими системами, получает сведения о платежах, контрагентах, налогах. Проводится анализ транзакций: алгоритмы оценивают соответствие операций налоговой нагрузке, выявляют подозрительные сделки, схемы ухода от налогов. Отдельный момент – кросс-проверка, когда данные одного налогоплательщика сверяются с отчётностью его контрагентов. АСК формирует

рисковые профили: компании автоматически попадают в группы риска, если их показатели отклоняются от отраслевых норм. Кроме того, автоматизированная система контроля способна прогнозировать налоговые поступления, помогая ФНС оценивать собираемость налогов и выявлять потенциальные нарушения.

– Что означает получение требования от налоговой инспекции о предоставлении документов и информации «вне рамок налоговой проверки»?

Мария Иванова:

– Порой налоговым органам требуется получить документы и информацию по конкретной сделке у её участников или иных лиц вне рамок проведения налоговых проверок. В последние годы это происходит всё чаще. Налоговая инспекция запрашивает у налогоплательщика документы и пояснения по любым сделкам, а также приглашает директора компании или индивидуального предпринимателя для дачи пояснений в налоговый орган. Запрос в данном случае может касаться контрагентов, которые инспекция считает фирмами-«однодневками», а также других компаний, которые налоговая может расценивать как реальных поставщиков товаров или лиц, фактически оказывающих услуги вместо «номинальных» структур.

При этом отказ от представления налоговой инспекции документов или непредставление их в установленные сроки влекут наложение штрафа.

Задача компании, получившей запрос, при предоставлении документов и пояснений доказать, что спорные сделки носили реальный характер, а также, что компания при выборе контрагента проявила должную степень осмотрительности.

– А как можно доказать реальность спорной сделки?

Зинаида Крузе:

– О реальности сделок, например по договорам поставки, будут свидетельствовать товарно-транспортные накладные, путевые листы, указание склада, откуда забирался товар в случае самовывоза. При этом налоговой инспекции будет необходимо пояснить, как вы использовали полученный товар в своей экономической деятельности.

Если налоговый орган придёт к выводу, что сделки носили фиктивный характер и их целью было исключительно получение налоговой выгоды, при личной встрече налоговый инспектор предъявит протокол заседания рабочей группы, в котором налогоплательщику предложат конкретный путь решения вопроса, например уплата НДС по спорным сделкам, если компания находится на общем режиме налогообложения. Если налогоплательщик прогно-



рирует рекомендации, изложенные в протоколе, скорее всего в отношении бизнеса будет проведена выездная налоговая проверка за последние 3 года. Её итогом может стать выявление и других налоговых правонарушений с доначислением соответствующих налогов, штрафов и пени.

«В НОВОМ
ЦИФРОВОМ МИРЕ, ГДЕ
НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА
ЗНАЕТ О БИЗНЕСЕ
БОЛЬШЕ, ЧЕМ КОГДА-
ЛИБО, КРАЙНЕ ВАЖНО
ИМЕТЬ ПОДДЕРЖКУ
ОПЫТНЫХ ЮРИСТОВ,
КОТОРЫЕ МОГУТ
ПРЕДЛОЖИТЬ
КОНКРЕТНЫЕ МЕРЫ
ПО СНИЖЕНИЮ
РИСКОВ».

– Можно ли избежать таких последствий?

Мария Иванова:

– Чтобы не было финансовых потерь, а также риска привлечения к налоговой и даже уголовной ответственности, мы рекомендуем обратиться к юристам, имеющим большой опыт работы в сфере налогового законодательства.

В компании «Крузе и Иванова» мы предоставляем полный спектр услуг по взаимодействию с налоговыми органами. Мы проведём подробную консультацию, поможем в сборе документов, подготовим необходимые письменные пояснения, поучаствуем в допросе, а также проведём переговоры с налоговым органом. Комплексный подход поможет избежать доплаты налогов в полном объёме либо значительно их минимизировать.

– Какие предприятия находятся под особым контролем ФНС?

Зинаида Крузе:

– Это компании с необычно низкой налоговой нагрузкой, частыми убытками, активным использованием наличных расчётов или имеющие деловые связи с сомнительными контрагентами. Такие организации часто попадают в «красную зону» алгоритмов АСК, что становится сигналом для более пристального внимания со стороны налоговой службы. В этом контексте предпринимателям рекомендуется не только вести тщательный учёт всех операций, но и регулярно сверять данные своей отчётности с реальными финансовыми поступлениями и расходами. Здесь крайне важно иметь поддержку юристов, которые могут оперативно проанализировать ситуацию, провести юридическую экспертизу взаимоотношений с контрагентами и предложить конкретные меры по снижению рисков.

– Что можно посоветовать предпринимателю, чтобы внеплановые проверки не были для него неприятным сюрпризом?

Мария Иванова:

– В новом цифровом мире, где налоговая служба знает о бизнесе больше, чем когда-либо, ключевыми факторами остаются прозрачность и добросовестность. Если все финансовые операции документируются правильно и отчётность соответствует реальности, предприниматель сможет спокойно развивать свой бизнес, а внеплановые проверки перестанут быть источником неприятных сюрпризов.

Зинаида Крузе:

– И конечно, при этом должно быть регулярное взаимодействие с профессиональными юристами в сфере налогового права, что, несомненно, поможет своевременно корректировать ошибки, минимизировать правовые и финансовые риски.

www.kruseivanova.com

Беседовал Вячеслав Колесников



«ТЕХМАРКЕТ»: качественное импортозамещение смазочных материалов

Завод промышленных нефтепродуктов ООО «ТЕХМАРКЕТ» более 20 лет поставляет на рынок промышленные смазки и масла, применяемые в работе ведущих металлургических и горно-обогатительных комбинатов страны и за её пределами. Продукция имеет широкую область применения: подшипники качения и скольжения, зубчатые передачи, различные направляющие и шарниры. Изначально продукция предприятия была разработана на базе Всероссийского научно-исследовательского института нефтехимических процессов. В создании смазочных материалов принимал участие начальник технического отдела ООО «ТЕХМАРКЕТ» Евгений Фирсанов, будучи научным сотрудником Группы физико-химических исследований НПО ВНИИНЕФТЕХИМ. О том, что сегодня производит предприятие, как достигаются качество продукции и безопасность производства, мы беседуем с главным технологом ООО «ТЕХМАРКЕТ» Алексеем Сиротенко.

– Алексей Алексеевич, на какой базе сегодня ведутся разработка и серийное производство продукции предприятия и что именно производит «ТЕХМАРКЕТ»?

– На данный момент ООО «ТЕХМАРКЕТ» производит линейку синтетических смазок серии ВНИИНЕФТЕХИМ и масел серии СПБ.

На предприятии имеются цех по производству пластичных смазок с объёмом выпуска 150 тонн продукции в месяц, цех по производству масел с объёмом выпуска 100 тонн продукции в месяц, складские помещения для оперативного хранения сырья и продукции около 1000 м², лаборатория по контролю качества сырья и продукции и лаборатория по разработке новых продуктов.

«Продукт, изготовленный по индивидуальному техническому заданию, позволяет увеличить срок работы оборудования, уменьшить износ, предотвратить аварийные ситуации».

– Как осуществляется разработка индивидуальных технических смазочных решений для каждого из комплекса производственного оборудования?

– Серийные смазочные материалы не всегда в полной мере удовлетворяют требованиям предприятий из-за особых условий их деятельности. Чаще всего это происходит при вынужденном переходе заказчика с импортных смазочных материалов на российские аналоги.

Для решения этой задачи наши инженеры тщательно анализируют ситуацию, выявляют проблемы, связанные со смазкой оборудования и предлагают в случае необходимости сформировать техническое задание на создание смазочного материала с индивидуальными характеристиками. Для этого отбираются пробы чистого и отработанного материала, запрашиваются и анализируются результаты вибродиагностики узлов трения.

Вся информация передаётся заказчику и в технический отдел «ТЕХМАРКЕТ», после чего формулируется целевое задание на разработку нового продукта. Затем техническое задание согласовывается с заказчиком. Продукт, изготовленный по индивидуальному техническому заданию, позволяет увеличить срок работы оборудования, уменьшить износ, предотвратить аварийные ситуации.

После всех согласований химико-технологии в нашей лаборатории начинают разработку образца нового смазочного материала. Мы не только испытываем его по физико-химическим показателям и на четырёхшариковой машине трения, но и проводим комплекс термических испытаний.

Технологическую апробацию по изготовлению смазочного материала проводим на экспериментальной установке в цеху. Если результат удовлетворительный, т. е. продукт соответствует техническому заданию, то создаём технологический регламент,

формируем необходимую техническую документацию, закупаем нужные сырьевые компоненты и выпускаем первую партию.

На производстве заказчика проводятся опытно-промышленные испытания первой партии, контролируются параметры работы оборудования и состояние смазочного материала в середине и в конце цикла испытаний. При необходимости дополнительного испытания нового продукта повторяем по данной схеме после адаптации и корректировки характеристик смазки.

С предприятиями, которые уже являются нашими постоянными заказчиками, происходит регулярное общение с выездом на производство с целью изучения работы оборудования, в котором используется наша продукция. Такие визиты позволяют улучшать характеристики предлагаемых смазочных материалов, адаптировать их к реальным условиям эксплуатации, обучать клиентов работе с нашими составами и повышать кругозор наших сотрудников.

– Расскажите об этапах испытаний смазочных материалов и масел.

– В январе 2025 г. мы запустили испытательную лабораторию в новом корпусе.

Масла в лаборатории испытываем по следующим показателям: кинематическая вязкость при 40, 50, 100 °С, плотность, индекс вязкости, зольность, содержание воды и механических примесей, кислотное и щелочное число, число омыления, температура застывания, температура вспышки в открытом тигле, вспениваемость, динамическая вязкость при отрицательных температурах, лакообразование масел, коррозионное воздействие на сталь, медь, латунь.

Пластичные смазки испытываем в лаборатории по следующим показателям:

пенетрация, пенетрация при отрицательных температурах, температура каплепадения, температура воспламенения, содержание воды, водорастворимых кислот и щелочей, механических примесей, предел прочности при 20, 50, 80 °С, коллоидная стабильность, стойкость смазок к вымыванию водой из подшипника, плотность смазок, испаряемость, содержание свободной щелочи или свободных органических кислот, коррозионное воздействие на медь, сталь, латунь.

Смазывающие свойства масел и пластичных смазок оцениваем на четырёхшариковой машине трения.

Термические испытания проводим в статических и динамических условиях на стендах в диапазоне температур от 100 до 700 °С.

– В чём состоит уникальность ваших продуктов?

– Продукция ООО «ТЕХМАРКЕТ» – это высококачественные пластиковые смазки и промышленные масла с высокими смазывающими характеристиками и другими потребительскими свойствами: морозостойкостью, термостойкостью и др. Применение наших продуктов позволяет потребителю полностью отказаться от импортных смазочных материалов и получить положительный технико-экономический эффект.

– Что делается заводом для соответствия экологическим нормам?

– Это серьёзный вопрос, которому мы уделяем большое внимание. Производственный цикл построен таким образом, что ни один цех на предприятии не производит промышленные сточные воды. Твёрдые отходы производства (упаковка и

тара) на территории предприятия не хранятся, потому что регулярно утилизируются соответствующими специализированными предприятиями. Также нами внедрена система утилизации избыточного тепла в технологических процессах. С потребителем согласовывается тара, в которой отгружается наша продукция, исключающая утечки.

Внедрена система профилактики оборудования для недопущения аварийных ситуаций и выбросов.

Помимо этого, сотрудники технического отдела проводят регулярные мероприятия по обучению персонала безопасным методам работы, охране труда и экологической безопасности.

– Высококласные специалисты в производственной сфере сегодня в дефиците. Как вы реализуете кадровую политику?

– Политика предприятия – дать возможность каждому сотруднику реализовать свои планы сейчас, обучить новым трудовым навыкам, расширить возможности для личной инициативы без угрозы здоровью и травматизма. Средний возраст коллектива – 32–45 лет, приветствуется труд студентов вузов профильного направления. При необходимости оказывается помощь с арендой и покупкой жилья. Благодаря принятым мерам дефицита кадров у нас нет, и численность коллектива растёт с каждым годом.

– Каковы объёмы производства, есть ли необходимость расширения производственной базы?

– Цех по производству пластичных смазок с проектным объёмом выпуска 150 тонн продукции в месяц и цех по производству масел с возможным объёмом

выпуска 100 тонн продукции в месяц близки к своим максимумам.

Необходимость расширения производственной базы определяется загруженностью предприятия. По разным оценкам, она находится на уровне 85–90%. Потому в настоящее время идут работы по монтажу ещё трёх реакторов и совершенствованию ёмкостного парка накопителей сырья.

Применение наших продуктов позволяет потребителю полностью отказаться от импортных смазочных материалов и получить положительный технико-экономический эффект.

– Где реализуется ваша продукция? На сколько она востребована? Есть ли тенденция к увеличению спроса?

– Готовая продукция реализуется на горно-обогатительных комбинатах, на предприятиях чёрной и цветной металлургии, металлообрабатывающих предприятиях России и стран СНГ.

Продукция активно востребована нашей промышленностью из-за стабильных поставок, известного петербургского качества, постоянного участия наших инженеров в работе с заказчиками и в разработке перспективных образцов продукции. Спрос растёт с каждым годом вместе с развитием программы импортозамещения смазочных материалов на заводах России.

– Какие услуги предлагает ООО «ТЕХМАРКЕТ» потребителям, помимо готовой продукции?

– Наше предприятие оказывает методическую помощь по техническому и лабораторному анализу смазочной продукции, проводит обучение представителей заказчика в части работы с новыми продуктами нашего предприятия. Мы составляем карты смазок на технологические комплексы заказчика, подбираем отечественные аналоги по задачам импортозамещения.

Также мы производим расчёты технико-экономического эффекта от применения синтетических продуктов и разрабатываем программы опытно-промышленных испытаний смазочных материалов на технологических участках заказчика.

Беседовал Вячеслав Колесников





«АЙ МАШИН ТЕХНОЛОДЖИ»:

КАЧЕСТВО, ГАРАНТИИ, ОПЕРАТИВНОСТЬ

Компания «Ай Машин Технолоджи» начинала работу в 2008 году с поставок металлообрабатывающих станков из Тайваня в Москву. Зарекомендовав себя как надёжный партнёр, предлагающий качественное оборудование, в 2011-м компания открыла офис в Москве и продолжила поставки под собственным брендом по всей России. В 2022 году, после введения санкций и ухода многих европейских производителей с российского рынка, были налажены связи с китайскими поставщиками.

Сегодня «Ай Машин Технолоджи» продолжает развитие, адаптируясь к новым условиям рынка, соответствуя высоким стандартам и укрепляя свои позиции на рынке металлообработки.

Мы беседуем с Владиславом Шиловым, техническим директором компании «Ай Машин Технолоджи».

– Владислав Александрович, расскажите о деятельности компании на российском рынке металлорежущего оборудования.

– Сегодня компания «Ай Машин Технолоджи» занимает лидирующие позиции на рынке поставок оборудования и запасных частей. В числе наших партнёров крупнейшие холдинги и предприятия промышленного сектора. Среди них компании авиастроения, двигателестроения, электроники, оборонного комплекса.

Благодаря высоким технологическим компетенциям и многолетнему опыту наших специалистов мы предлагаем не только высококачественные станки и оснастку, но и комплексные инженеринговые решения, а также высококачественное обслуживание. Для клиентов мы создаём решения, максимально соответствующие их производственным задачам, а не навязываем универсальные подходы.

В то же время активно наращиваем закупки оборудования, что позволяет оперативно реагировать на изменения рынка и удовлетворять потребности наших заказчиков. Мы можем предложить самый широкий ассортимент продукции и гарантировать быструю доставку.

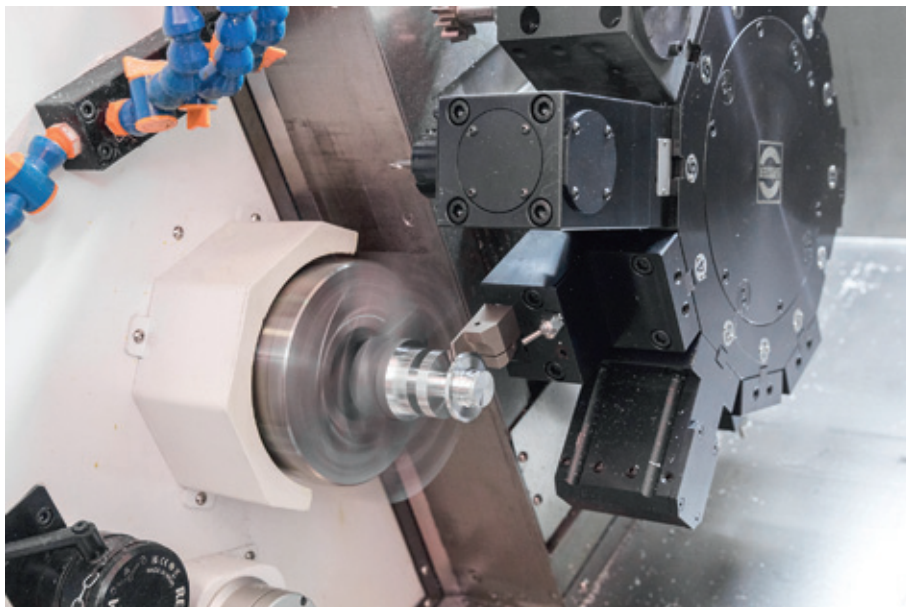
– Какие инженеринговые решения применяют ваши специалисты в работе?

– В условиях жёсткой конкуренции и быстро меняющегося рынка большинство предприятий стремится повышать эффективность работы и качество продукции. Мы помогаем в этом процессе технологическим и промышленным аудитом – это одна из специализаций «Ай Машин Технолоджи».

Для таких предприятий мы предлагаем полный спектр услуг, связанных с механической обработкой деталей. Это точный расчёт времени, необходимого для обработки детали, который позволяет оптимизировать производственные процессы и снизить затраты. Также мы тщательно подбираем режущий инструмент и оснастку, исходя из конкретных требований и характеристик обрабатываемых материалов, что обеспечивает высокое качество и долговечность готовых изделий.

Плюс к этому мы создаём управляющие программы для станков с ЧПУ, используя передовые системы автоматизированного проектирования, такие как PowerMill и FeatureCAM, – это значительно сокращает время разработки и минимизирует вероятность ошибок.

Ещё одно из важных направлений нашей работы – это разработка проектов технического перевооружения предприятий. Мы проводим детальный анализ текущих производственных процессов, предлагаем оптимальные решения для



«ДЛЯ КЛИЕНТОВ МЫ СОЗДАЁМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ, МАКСИМАЛЬНО СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЗАДАЧАМ, А НЕ НАВЯЗЫВАЕМ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ».

модернизации оборудования и внедрения новых технологий. Это позволяет компаниям не только повысить эффективность, но и выйти на новый уровень качества продукции.

Кроме того, мы много работаем над разработкой вспомогательного оборудования, в частности зажимных приспособлений. Наше конструкторское бюро использует современные CAD-системы, такие как «Компас 3D». Мы создаём чертежи, по которым наши партнёры затем изготавливают и собирают зажимные приспособления, что гарантирует их высокую точность и надёжность, а это особенно важно при обработке сложных деталей.

Помимо этого, мы специализируемся на разработке управляющих программ для станков с ЧПУ. Наша компания работает с передовыми системами автоматизированного проектирования, такими как PowerMill и FeatureCAM. Эти системы позволяют автоматизировать процесс программирования и минимизировать человеческий фактор, повышая точность и надёжность производственных процессов.

Мы также занимаемся разработкой и внедрением постпроцессоров для многоосевых токарных и фрезерных станков с ЧПУ для максимально эффективного использования современных станков нашими клиентами.

Таким образом, технологический и промышленный аудит, внедрение современных технологий и разработка управляющих программ – вот ключевые направления нашей работы. Всё это комплексные решения, которые позволяют предприятиям повысить эффективность, качество продукции и конкурентоспособность на рынке.

– В чём функционал ваших двух площадок в Москве и Туле?

– На территории нашего складского комплекса в Московской области площадью более 2500 м² размещён демонстрационный зал размером 600 м². Это современное техническое пространство предназначено для демонстрации и тестирования новейшего оборудования для металлообработки.

В демонстрационном зале представлены различные типы металлообрабатывающих станков, включая токарные, фрезерные и шлифовальные установки. Всё оборудование готово к эксплуатации, за технологическими процессами металлообработки можно наблюдать в режиме реального времени.

В складском помещении находятся металлообрабатывающие станки и компоненты для оперативного снабжения производственных нужд клиентов. Мы

понимаем, что время простоя является критическим фактором, поэтому оперативно поставляем оборудование.

В Туле мы работаем над организацией механообрабатывающего производства и серийного выпуска высокоточных деталей для нужд среднего и тяжёлого машиностроения, а также для приборостроения. А пока на тульской площадке проводим сервисное обслуживание оборудования.

– Расскажите подробнее, какое сервисное обслуживание вы предлагаете заказчикам? И что ещё в спектре услуг компании?

– Прежде всего это комплексные услуги по сопровождению клиентов на всех этапах работы с оборудованием. Мы осуществляем пусконаладочные работы, диагностику и ремонт, а также проводим инструктаж персонала.

Без диагностики невозможна надёжная и бесперебойная работа оборудования, поэтому мы проверяем состояние внешних элементов станка, измеряем параметры оборудования с помощью специализированных инструментов, сравниваем данные, выявляем отклонения и определяем неисправности. И только после этого составляем отчёт о диагностике.

Инструктаж сотрудников заказчика – это обучение программированию, настройке циклов обработки, привязке инструмента, оснастке, а также другим этапам, включающим изготовление тестовой детали. Затем проводится итоговый инструктаж и составляется технический акт.

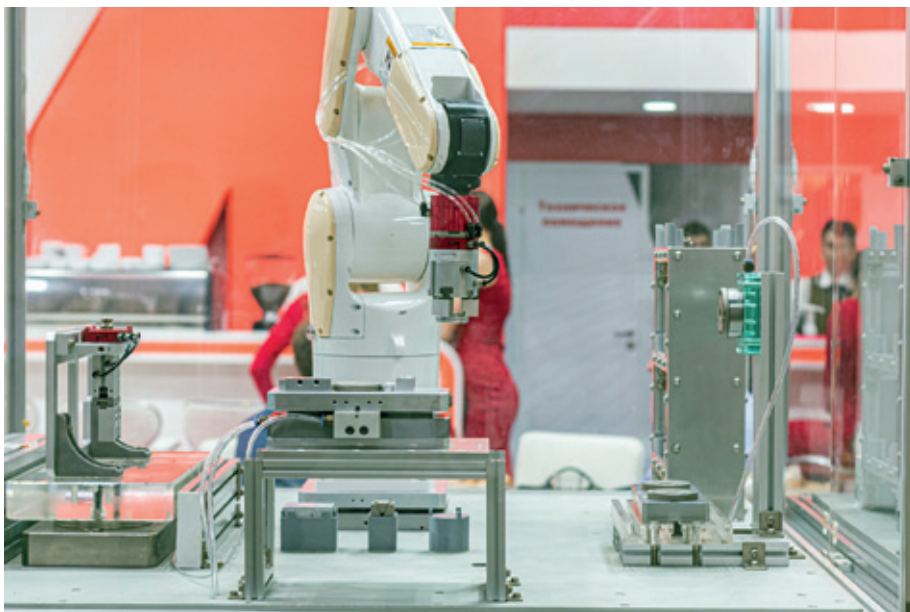
В числе наших услуг также ремонт станков – мы это делаем быстро и качественно. Предусмотрено и гарантийное обслуживание, в рамках которого проводятся консультации по эксплуатации оборудования, регулярные проверки и профилактические работы, устранение выявленных неисправностей и замена изношенных компонентов.

Для бесперебойной работы оборудования наша компания предлагает широкий ассортимент качественных комплектующих и запасных частей, в том числе под заказ.

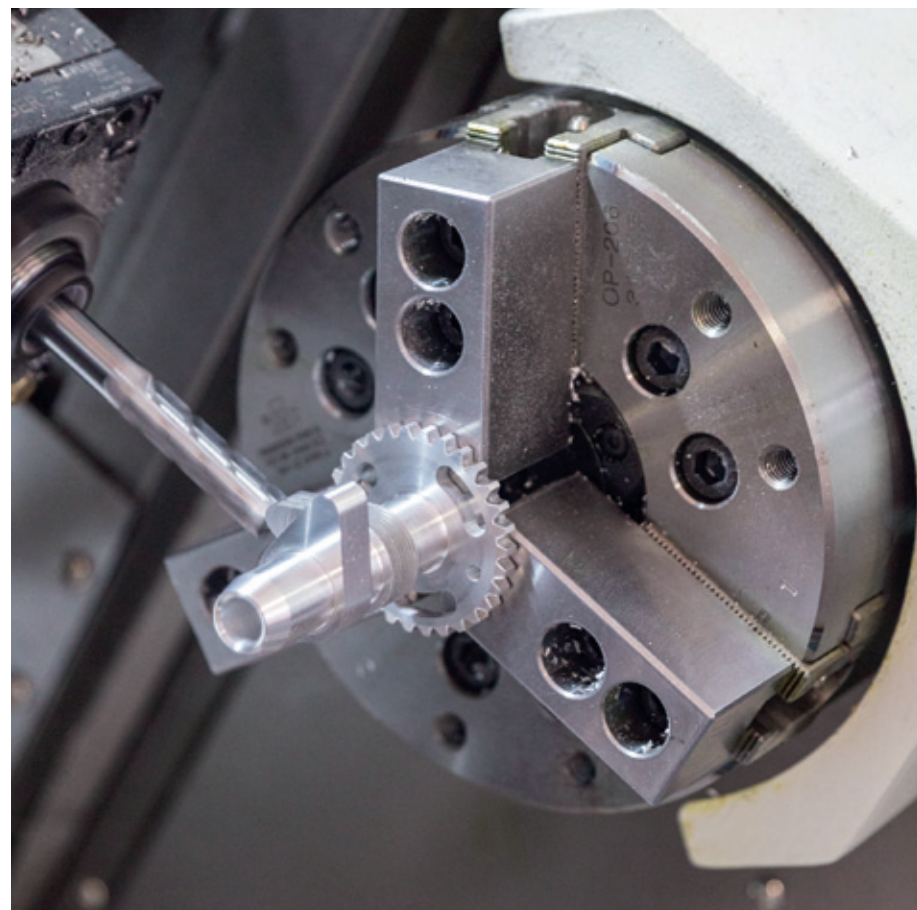
Одним словом, мы стремимся обеспечить высокий уровень сервиса и поддержки на всех этапах взаимодействия с клиентами, гарантируя надёжность и эффективность работы поставляемого оборудования.

– Расскажите о ваших зарубежных партнёрах. Вы поддерживаете только старые связи или готовы работать и с новыми?

– Мы успешно взаимодействуем со многими ведущими азиатскими компаниями, специализирующимися на металло-



«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ АУДИТ, ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И РАЗРАБОТКА УПРАВЛЯЮЩИХ ПРОГРАММ – ВОТ КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ “АЙ МАШИН ТЕХНОЛОДЖИ”».



обработке. Качество их продукции полностью соответствует нашим требованиям. У нас выстроено регулярное и тесное сотрудничество с китайскими инженерами и конструкторами. С ними мы обсуждаем инновационные разработки, их техническую реализацию и характеристики конечной продукции.

В целом, в основе нашей работы лежит принцип открытости и партнёрства с клиентом, мы всегда стремимся найти решение, которое наилучшим образом соответствует его производственным задачам. Поэтому мы не только постоянно расширяем свой ассортимент, но и активно наращиваем деловые связи, ищем новых партнёров.

– Как обеспечивается качество поставляемой продукции?

– При приёмке оборудования на заводе-изготовителе мы проводим тщательную проверку станка на предмет геометрической точности, исправности всех механических и электрических компонентов, а также их работоспособности в режиме холостого хода и под нагрузкой.

Важный момент – это правильность и надёжность крепления узлов для транспортировки, а также качественная упаковка.

После разгрузки оборудования у заказчика обязательно проводится проверка наличия всех составных частей, всех узлов и агрегатов, целостность упаковки, а также выявление возможных дефектов, которые могут возникнуть в процессе транспортировки. Иными словами, мы стараемся максимально обеспечить качество поставляемой продукции.

– Сколько человек работает в компании? Как осуществляется подбор специалистов?

– Наша команда насчитывает свыше 120 специалистов, включая более 30 высококвалифицированных сервисных инженеров, 15 инженеров-технологов и 4 инженеров-конструкторов. Мы проводим тщательный отбор кандидатов, по критериям их профессиональных компетенций. В составе нашей компании работают три кандидата технических наук, а большинство сотрудников обладает многолетним опытом работы с высокотехнологичным промышленным оборудованием.

В компании «Ай Машин Технолоджи» происходит непрерывное профессиональное развитие сотрудников. Раз в год персонал обязательно проходит специализированные курсы повышения квалификации, это позволяет совершенствовать навыки работы с оборудованием и быть в курсе современных тенденций в области металлообработки.

– Как часто вы принимаете участие в специализированных выставках?

– Это происходит ежегодно. Мы участвуем в ключевых мероприятиях отрасли, таких как выставки «Металлообработка» и «Технофорум». На этих площадках наша компания представляет широкий ассортимент станков, включая наиболее востребованные модели. В рамках экспозиций посетители могут проконсультироваться с нашими техническими экспертами, ознакомиться с подробными характеристиками представленного оборудования и даже протестировать его. Так потенциальные клиенты могут убедиться в надёжности и эффективности предлагаемых нами решений для различных производственных нужд.

– Каков у компании рынок продаж? Есть ли тенденции к его расширению?

– В связи с введёнными санкциями с 2022 года на рынке наблюдался активный рост спроса на металлообрабатывающее оборудование. Это привело к многократному росту продаж в отрасли, в том числе у нас. Сейчас мы наблюдаем некоторый спад на рынке, но у нас сформирован план по диверсификации, который позволит укрепить нашу позицию на рынке и использовать её в положительном ключе.

Одно из направлений, которое мы планируем активно развивать – инжиниринг в широком смысле этого слова. Наш многолетний опыт и компетенции сотрудников позволяют и крупным игрокам на рынке, и начинающим компаниям грамотно выстроить технологические процессы и оптимизировать производство, тем самым увеличив производительность.

– На каких принципах базируется компания?

– В основе нашей работы лежит принцип максимальной открытости и взаимного уважения в общении с клиентами. Мы рассматриваем их не просто как заказчиков, а как партнёров, с которыми вместе стремимся к достижению общих целей.

Наша главная задача – предложить решения, которые максимально соответствуют производственным потребностям и задачам клиента. Мы не преследуем никаких скрытых мотивов или целей, не связанных с его интересами. Мы искренне заинтересованы в том, чтобы помочь клиенту достичь успеха и повысить эффективность его бизнеса.

Такой подход позволяет нам строить долгосрочные и доверительные отношения с нашими партнёрами. Мы ценим их доверие и стремимся оправдать его на каждом этапе сотрудничества. Открытость и честность в общении – это фундамент, на котором строится наше взаимодействие.

– Какие планы перспективного развития у компании?

– Компания «Ай Машин Технолоджи» продолжает двигаться вперёд, ставя перед собой амбициозные цели и задачи. В наших ближайших планах – значительное увеличение объёмов продаж для укрепления позиций на рынке и привлечения новых клиентов.

Улучшение работы сервисной службы станет приоритетным направлением, так как качественное обслуживание клиентов – это ключевой фактор успеха

любой компании. Специалисты сервисной службы «Ай Машин Технолоджи» будут постоянно повышать свою квалификацию, чтобы предоставлять клиентам максимально высокий уровень поддержки.

Как выше уже было сказано, планируется развитие механообрабатывающего производства на производственной площадке компании в Туле. Это обеспечит наших партнёров альтернативными источниками поставок оборудования и комплектующих отечественного производства. Такая мера позволит оптимизировать расходы и повысить эффективность логистических процессов. Расширение производственных мощностей станет важным шагом на пути к укреплению конкурентоспособности компании.

Автоматизация внутренних процессов – также одна из приоритетных задач. Внедрение современных технологий позволит сократить сроки реализации проектов и повысить их эффективность. Будем работать над автоматизацией поставок оборудования, чтобы ускорить выполнение заказов.

Эти шаги направлены на дальнейшее развитие компании, укрепление её позиций на рынке и удовлетворение потребностей клиентов. Мы стремимся к постоянному совершенствованию и инновациям, чтобы оставаться лидером в своей отрасли.

*Подготовил
Вячеслав Колесников*





Инга Легасова: «СЕМЕЙНЫЙ ПОДХОД К БИЗНЕСУ – ЭТО ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОСТИ»

Значимость и поддержка семейного предпринимательства на государственном уровне, единоличное ведение бизнеса или бизнес-партнёрство между мужчиной и женщиной, почему бизнес должен быть социально ответственным и зачем совмещать его с общественной деятельностью – социально ориентированные и весьма актуальные на сегодняшний день темы. Эти и другие немаловажные вопросы были подняты в интервью с Ингой Легасовой, кандидатом экономических наук, доцентом; семейным предпринимателем; учредителем и гендиректором производственно-торговой компании «ООО “РемиЛинг 2000”»; учредителем художественной галереи «ИНГАЛЛЕРИ»; членом правления Вольного экономического общества России; членом правления МОО «Союз православных женщин»; членом президиума Всероссийского общественного движения «Матери России»; председателем правления и генеральным директором «Союза Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов».

Инга Валерьевна, когда и как вы пришли в бизнес? С кем и как его создавали?

– Как и многие женщины моего поколения, я пошла в бизнес по совершенно прозаической причине: после начала так называемой перестройки нам надо было поддержать наши семьи, чтобы сохранить на достойном уровне жизнь близких людей, дать качественное образование детям и помочь мужьям найти их место в создаваемой тогда новой структуре общества.

До открытия нашей первой компании я успела побывать и поработать с мужем-дипломатом в заграникомандировке во Франции, а по возвращении в Москву преподавала в университете 5 экономических дисциплин и участвовала в создании кафедры международных экономических отношений, ведь моя специализация по образованию – международное производство и внешнеэкономическая деятельность.

Моё вхождение в зону предпринимательства началось с того, что в 1990 году, приняв приглашение однокурсников, я погрузилась в работу совместного тогда ещё советско-французского предприятия, занимаясь закупкой оборудования для модернизации российских целлюлозно-бумажных комбинатов и импортом това-

ров, необходимых для их сотрудников. В 1992 году один из моих ровесников-коллег, стремившийся к финансовой независимости, инициировал совместно со мной создание нашей общей компании. Так родилось наше первое товарищество с ограниченной ответственностью. Мы стали поставщиком товаров народного потребления из Европы и Азии для нескольких больших региональных предприятий, ещё не освоивших импортно-экспортные операции. Одновременно мы организовали производство обуви в Москве, арендуя цеха на фабрике «Парижская коммуна», заказывая разработку моделей у российских дизайнеров, закупая детали низа у их крупнейшего производителя в Италии и производя кожаный верх сапог и ботинок в Индии на нескольких известных фабриках. Сборку обуви и доведение её до совершенного вида мы осуществляли в Москве.

Вскоре на российском рынке стали появляться национальные сети супермаркетов, преобразованные из советских универсамов. Мы изучили их спрос и в 2000 году открыли новую компанию с целью разработки ассортимента товаров домашнего назначения для поставок в эти магазины (www.remiling.ru). Когда в

Российскую Федерацию пришла турецкая сеть супермаркетов «Рамстор», а вслед за ней одна за другой на нашем рынке появились сети европейских гипермаркетов, таких как METRO cash and carry, ACHAN, OBI, Leroy Merlin (ныне «Лемана Про») и прочие, наша компания стала одним из их первых национальных частных поставщиков домашних товаров от российских и зарубежных производителей.

С того же года созданное моим сыном в нашей компании дизайн-бюро разрабатывает идеи нашей продукции, 3D-модели, упаковку и фирменные наименования товарных линеек. Мы тщательно защищаем свою интеллектуальную собственность, регистрируя в Роспатенте наши торговые знаки и товары. За 25 лет наши конкуренты не раз пытались копировать и наши товары, и упаковки, и логотипы, и даже под названием нашей компании безуспешно открывали юридические лица в регионах РФ, что лишь подтверждает нашу популярность на рынке сетевых супермаркетов.

Нам пришлось пройти сложный период в 2020–2024 годах, связанный сначала с закрытием магазинов наших клиентов на несколько месяцев во время пандемии, затем с необходимостью выкупа доли



бизнеса у моего партнёра по его просьбе в связи с его болезнью (мне пришлось стать единоличной участницей ООО), а позже в связи с возникшими серьёзными трудностями международных переводов для оплаты контрактов. Но компания – это прежде всего работающие в ней люди, и благодаря сплочённому многолетнему коллективу великолепных профессионалов мы успешно решаем все встающие перед нами задачи. Надеюсь, что 2025 год даст нам возможность выйти на новый, более высокий уровень бизнеса – сейчас мы активно над этим работаем.

– Связан ли ваш бизнес с творчеством? Если да, то с каким именно?

– Да, наш бизнес связан с творчеством. Во-первых, творчеством занимается наше дизайн-бюро, специалисты которого разрабатывают дизайн-макеты товаров, товарных упаковок, фирменных стилей, календарей, открыток, выставочных макетов, карточек для интернет-магазинов и работают над рисунками, которые мы наносим на самые разные материалы: хлопок, пластик, полипропилен, нейлон, полиэстер, поливинилхлорид и другие. Так как заказов у нас много, мы дополнительно привлекаем дизайнеров и художников на временную работу. И, конечно же, приходится посещать все значимые художественные вернисажи страны. За время существования нашей компании мы познакомились и начали сотрудничать со многими талантливыми молодыми художниками, рисунки которых мы используем в производстве наших изделий для дома.



Во-вторых, понимая стремление художников к личностному росту и творческому развитию, в 2016 году мы открыли художественную галерею «ИНГАЛЛЕРИ» (www.ingallery.ru), название которой означает «в галерее» и одновременно является отзвуком моего имени Инга. Галерея проводит ежемесячные выставки работ наших художников, экспонирует их на больших ярмарках искусств и в Музее декоративно-прикладного искусства в Москве, давая молодым талантам возможность громко заявить о себе в мире искусства. Это взаимовыгодное сотрудничество для всех партнёров.

Кроме того, уже много лет я являюсь участницей Клуба любителей Третьяковки, что даёт мне возможность ежегодно оказывать некоторую спонсорскую помощь любимой галерее, а нашим художникам – бывать на интереснейших вернисажах Третьяковки.

– Как, на ваш взгляд, проще работать – самостоятельно или в партнёрстве? Женщина и мужчина в бизнесе – соперники или всё же партнёры?

*«СИЛА ЛЮБОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ,
ЛЮБОЙ КОМПАНИИ,
ЛЮБОГО ДЕЛА,
ЛЮБОГО ОБЩЕСТВА И
ГОСУДАРСТВА В ОСНОВЕ
СВОЕЙ ИМЕЕТ КРЕПКУЮ
СЕМЬЮ».*

– Легче или труднее работать вместе с партнёром или партнёрами, это зависит от характера человека, наверное. Но всё же, на мой взгляд, правильнее работать в партнёрстве, так как в бизнесе по характеру можно выделить два типа людей – предпринимателей и управленцев. Предпринимательским качествам научить невозможно, с ними люди рождаются и совершенствуют их в себе в течение всей жизни. Предприниматель всё время идёт вперёд, ищет и находит новое применение в своём бизнесе тем или иным процессам, охотно внедряет новое, не боясь действовать в условиях постоянной неопределённости и высоких рисков. А управленец склонен к избеганию рисков, к упорядочиванию всех бизнес-процессов, к их регламентированию и систематизации. Мне кажется, в компании правильно разделять партнёрские роли предпринимателя и управленца. В успешном бизнесе можно наблюдать партнёрство людей-предпринимателей и людей-управленцев. Каждый играет свою роль, доверяя другому исполнение его роли. А вот удачно вести бизнес самостоятельно, без партнёров, может только тот его учредитель, который способен быть одновременно эффективным менеджером и продуктивным предпринимателем. Но такие люди встречаются крайне редко.

Что касается партнёрства мужчины и женщины, по моим наблюдениям, мужчины склонны стремиться к партнёрству с мужчинами или к самостоятельному ведению дел. И это вполне объяснимо – ведь бизнес





остаётся мужской поляной, несмотря на то что всё больше дам приходит на неё не просто посмотреть, но и активно поработать. А вот женщины с охотой и готовностью создают общие компании с мужчинами. Возможно потому, что пока ещё женщины не очень уверенно чувствуют себя в игре, называемой бизнес. И я считаю, что партнёрство между мужчиной и женщиной способно сделать компанию процветающей и благополучной быстрее, чем если бы его не было, так как мужчина по своей природной сути, как правило, стратег, а женщина, как правило, тактик. Мужчина видит цель и ведёт компанию к этой цели, а женщина рассматривает и совершенствует необходимые детали на пути к ней. Мужчина в бизнесе ведёт себя как воин, а женщина с её артистизмом смягчает его воинственное поведение и в процессе деловых переговоров, и в процессе принятия общих решений. Поэтому мужчина и женщина могут удачно дополнять друг друга в бизнесе.

О себе могу сказать, что в партнёрстве с мужчиной мне было работать и легче, и удобнее. Сейчас в нашей компании вместе со мной работают мой муж и сын, что делает её более устойчивой.

– Как совместить семью и бизнес? Какова значимость семейного бизнеса? Нужно ли государству поддерживать семейное предпринимательство и в чём его польза для государства?

– Я родилась в СССР и была воспитана в очень дружной семье любивших друг друга прекрасно образованных родителей-учёных, имевших, в свою очередь, сильную поддержку от своих отцов и матерей. Оба моих деда воевали во время Великой Отечественной войны, а обе бабушки работали в тылу и одновременно занимались воспитанием детей. Наверное, обретя тяжёлый военный опыт, мои родители, дедушки и бабушки понимали ценность и значимость крепкой семьи. Этот опыт был подтверждён ещё многовековыми семейными традициями всех моих предков. Это отчётливое понимание роли семьи в жизни человека и всего общества я проношу через все испытания, препятствия, удачи и достижения и с каж-

*«СУЩЕСТВИТЕЛЬНОЕ
“УСПЕХ” ПРОИСХОДИТ
ОТ ГЛАГОЛА “УСПЕТЬ”.
ВИДИМО, Я СТАРАЮСЬ
УСПЕТЬ ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ
ПРИНЕСТИ ТУ ПОЛЬЗУ, НА
КОТОРУЮ СПОСОБНА».*

дым годом лишь укрепляюсь в мысли о том, что сила любого предприятия, любой компании, любого дела, любого общества и государства в основе своей имеет крепкую семью.

Действительно, семья – это основа всего. Поэтому с самого становления бизнеса мне казалось естественным привлечь к совместной работе всех работоспособных членов семьи. Такой подход позволил превратить предприятие в семейное дело, в котором все члены семьи заинтересованы в общем успехе, вносят свой посильный вклад и имеют право пользоваться его результатами.

Правильность семейного подхода к бизнесу была подтверждена во многих странах во время пандемии ковида: в то время как многие несемейные компании сильно пострадали или совсем закрылись, именно семейные предприятия выстояли и продолжили работать. Анализ общемировых предпринимательских практик показывает, что крупнейшие национальные и транснациональные компании зачастую являются семейными.

Поэтому я ратую за то, чтобы в нашей стране тщательно изучали успешный опыт дореволюционных российских семейных компаний и мировые примеры семейных

предприятий, чтобы разработать и принять закон о семейном предпринимательстве, способный стать отправной точкой для его благополучного развития.

А благополучие человека, предприятия и государства базируется на доступе к разнообразным ресурсам: образовательным, медицинским, социальным, природным, финансовым, административным, производственным и трудовым. Поэтому принятие Федерального закона о семейном предпринимательстве может обеспечить семейным компаниям доступ к ресурсам, необходимым для превращения их в серьёзную экономическую опору государства как крупнейших налогоплательщиков, что, в свою очередь, укрепит благосостояние нашего государства и его граждан.

Важно поддерживать семьи не только в бизнесе, но и в целом, особенно молодые и многодетные семьи. Ещё Дмитрий Иванович Менделеев в начале XX века говорил о необходимости увеличения населения России до 500 миллионов человек для начала экономического подъёма. Мне кажется важным, чтобы государство поставило перед собой и перед всем обществом такую цель. Тогда будет кому создавать семейные и прочие предприятия.

Кстати, самая большая сложность в бизнесе сегодня – это нехватка квалифицированных специалистов всех профессий, особенно рабочих, технических, технологических и инженерных кадров, а также химиков и физиков. Именно такие специалисты необходимы сейчас стране для восстановления промышленного производства всех видов.

– Должен ли бизнес быть социально ответственным?

– Думаю, что не только бизнес, но и любые действия человека должны быть социально ответственными. Мой отец, академик Валерий Алексеевич Легасов, Герой России посмертно, как-то сказал: «Я думаю, что в жизни есть особый возраст. Я назвал бы его возрастом зрелости. Он мало связан с возрастом биологическим. Есть люди, вступающие в него очень рано. Но многие не достигают его никогда.

Возраст зрелости наступает в том случае, когда к человеку приходит ясное осознание личной ответственности за судьбу не только собственную и не только за судьбу его близких, но и за судьбу всей страны, всего народа. Возраст зрелости приходит, когда вы подчиняете все свои действия одной цели – воплощению в жизнь самых светлых идеалов. Этому должны быть отданы все мысли, все силы, всё время...».

Исхожу из того, что, если человеку удалось построить эффективный бизнес, то и использовать его результаты нужно продуктивно и с пользой для общества, а не только в интересах владельца бизнеса. В этом смысле бизнес может относиться либо к категории социально ответственных, либо к категории социального предпринимательства. Это разные понятия, их часто путают.

Социальное предпринимательство нацелено на решение конкретной общественно значимой задачи. Вся прибыль, зарабатываемая в рамках социального предприятия, идёт на развитие одного социального предприятия для решения этой задачи. Например, обеспечение работой инвалидов, пенсионеров, выпускников детских домов. Цель – получение прибыли ради содержания работающих в социальном предприятии людей. У нас в стране понятие социального предпринимательства определено Федеральным законом № 245 от 26.07.2019.

А социально ответственный бизнес – это не социальное предпринимательство как таковое, а именно бизнес, нацеленный на своё активное развитие, получение и увеличение устойчивой прибыли. Но его социальная ответственность может и должна заключаться в том, что за счёт части получаемой прибыли владельцы этого бизнеса либо помогают обществу решать те важные задачи, на которые не хватает бюджетных средств, либо оказывают спонсорскую помощь в реализации тех или иных важных для общества проектов, таких как ремонты или строительство больниц, школ, храмов, музеев, передача в дар больницам медицинского оборудования или музеям произведений искусства, материальная поддержка детских домов, помощь медицинским учреждениям, оплата деятельности патриотических общественных организаций, помощь благотворительным фондам, меценатство и прочее.

В этом смысле наша компания с самого начала своего существования была и остаётся социально ответственной. Наша помощь уходила в адрес нескольких детских домов, московской школы № 56, благотворительных фондов помощи тяжелобольным детям «Линия жизни» и многодетным семьям «Виктория», Российского благотворительного фонда милосердия и здоровья, объединений многодетных се-



мей Москвы и Московской области, Тульского перинатального центра, Государственной Третьяковской галереи в Москве, Российской государственной художественной галереи в Севастополе, Николо-Сольбицкого женского монастыря, Московского православного храма Иоанна Русского в Кунцево, Свято-Сергиевского храма в городе Плавске и по другим адресам.

— ■ —

*«АНАЛИЗ ОБЩЕМИРОВЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
ПРАКТИК ПОКАЗЫВАЕТ,
ЧТО КРУПНЕЙШИЕ
НАЦИОНАЛЬНЫЕ И
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОМПАНИИ ЗАЧАСТУЮ
ЯВЛЯЮТСЯ СЕМЕЙНЫМИ».*

— ■ —

Когда цель бизнеса осознаётся как его развитие не только ради получения личных дивидендов учредителя, но и ради возможности оказания помощи нуждающимся в ней, становится очевидным смысл жизни учредителя коммерческой компании и всех работающих в ней специалистов.

Возможность оказывать поддержку другим очень вдохновляет меня на новые успехи в бизнесе. Ведь существительное «успех» происходит от глагола «успеть». Видимо, я стараюсь успеть за свою жизнь принести ту пользу, на которую способна.

– Нужно ли совмещать работу в бизнесе с общественной деятельностью и зачем это делать?

– Моя общественная деятельность возникла из бизнеса сама собой. В какой-то момент ко мне стали обращаться за советами и помощью молодые женщины по вопросам начала предпринимательской активности. Затем меня стали приглашать в женские клубы и сообщества деловых женщин. И я поняла, что в стране много женских общественных организаций, занимающихся той или иной женской проблематикой, но все они несколько разрозненны.

Тогда в 2012 году вместе с моими подругами и единомышленицами мы как инициативная группа создали общественную организацию с целью объединения ресурсов её участниц для помощи женщинам в реализации их социально значимых проектов, которую так и назвали – Союз Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов.

В Министерстве юстиции Союз Женских Сил был зарегистрирован в 2016 году и с тех пор объединил более 220 общественных организаций, подписав с ними соглашения о сотрудничестве и совместной деятельности. Мне была отведена роль председателя правления и генерального директора этого общественного союза.

Кроме того, меня избрали членом президиума Всероссийского общественного движения «Матери России» и пригласили в правление Международной общественной организации «Союз православных женщин». Также я много лет вхожу в правление Вольного экономического общества России.

Наша совместная деятельность показывает, что, объединив проекты, усилия и ресурсы, мы можем добиваться серьёзных социально значимых результатов. Объединение потенциала предпринимательства с выполнением социальных задач в рамках общественных организаций – ещё одна грань возможностей социально ответственного бизнеса, что делает его полезным как обществу, так и государству.

Беседовала Алина Волкова

ARTCOLLECTION

представляет уникальный золотой фонд из собственной коллекции



Аукционный дом и собрание ARTCOLLECTION – уникальное явление в аукционном мире, так как все лоты, предлагаемые компанией на онлайн-торгах, – это экспонаты собственной коллекции. Удивительно, что за 43 минувших аукциона ARTCOLLECTION представила более 3000 высокохудожественных живописных произведений (и более 1500 предметов ДПИ). Причём уровень полотен поистине высок, а имена авторов чаще всего сопровождаются целым рядом статусов и регалий. Лоты аукционов становятся желанными трофеями для сотен коллекционеров по всей стране и за её пределами. Владелец ARTCOLLECTION, академик Виктор Георгиевич Карцев рассказал нашему изданию о «золотой» части коллекции галереи и о том, где и как можно приобрести работы в ближайшее время.



– Виктор Георгиевич, как формировалась столь масштабная коллекция живописи ARTCOLLECTION, насчитывающая тысячи работ выдающихся мастеров былого и современности?

– Более 25 лет наше собрание пополнялось удивительными произведениями искусства великих мастеров (художников и скульпторов) прошлых и нынешнего столетий, в том числе картинами старой Европы, гравюрами и литографиями.

Однако сегодня мы поговорим о наиболее значительной, «золотой», части коллекции, куда входят произведения народных и заслуженных художников СССР, России и других стран, ранее входивших в состав Советского Союза – заслуженных деятелей искусства, академиков Российской академии художеств и национальных академий. Это золотой фонд собрания, мы рады представить их удивительное и особо ценное творчество на аукционах.

Благодаря целому ряду художественных проектов наша коллекция пополнялась и росла. Одним из самых ярких стал проект ежегодных пленэрных сезонов в Черногории, проходивших на протяжении 11 лет в созданном нами Доме творчества художников «Castello di Voca». Здесь студенты работали бок о бок с профессорами, встречались друг с другом представители самых разных живописных школ, сюда съезжались мастера со всех уголков необъятной России, а также из Украины, Белоруссии, Молдовы, балканских стран, Прибалтики и ряда европейских государств. Бесспорно, за 11 лет насыщенной истории Черногорские пленэры в Доме творчества «Castello di Voca» заслужили статус неповторимого явления в сфере современного искусства, как русского, так и европейского.

Результатом совместной деятельности стали сотни работ народных, заслуженных художников, признанных мастеров, молодых талантливых живописцев и лучших студентов передовых российских художественных институтов и училищ.

– Да, отголоски Черногорских сезонов особым ярким тоном звучали в арт-жизни столицы. А кого из представителей мира искусства вы могли бы особо отметить в рамках этого проекта?

– Это событие всколыхнуло не только окрестности Котора и всей Черногории, новость пронеслась по всей Будванской Ривьере, привлекла представителей печатных СМИ и телевидения.

Стены Дома творчества «Castello di Voca» встречали известных деятелей российской и мировой культуры, среди них были режиссёр Владимир Машков, актёры Александр Михайлов и Нонна Гришаева, звёзды эстрады – Иосиф Кобзон, Джордже Марьянович, Вячеслав

Малежик, народные художники России В.И. Переславец, М.Г. Абакумов, С.Н. Присекин, Т.Г. Назаренко, меценат и общественный деятель, генерал А.Б. Беляков и многие другие.

Уже с самого первого пленэра конкурс на участие составлял более десяти желающих на одно место пленэриста. Именно поэтому наш художественный совет внимательно и компетентно формировал состав, приглашал лучших мастеров реалистической живописи. С ними мы продолжали активную работу уже вне пленэров, сегодня их полотна составляют золотое ядро коллекции.

Как отмечал президент РАХ Зураб Церетели: «Дворец творчества “Castello di Vosa” – один из интереснейших международных проектов, в котором участвовали уже несколько сотен лучших российских живописцев. 5 лет серьёзной пленэрной деятельности, более 500 живописцев – участников Черногорских сезонов, несколько тысяч полотен – масштаб проекта поистине велик. Рад, что президент Российской академии художеств отметил деятельность Виктора Карцева присвоением звания почётного академика РАХ за активную поддержку национального изобразительного искусства и развитие международных культурных отношений».

– Какие ещё мероприятия и программы были задействованы для пополнения коллекции?

– Другой линией сотрудничества с избранными мастерами живописи стала программа выставок и персональных грантов. В частности, программа награждения наиболее талантливых художников золотой и серебряной медалями Международного фонда «Культурное достояние» и проведение масштабных конкурсов на звание «Заслуженный художник Европы» и «Художник года». Именно таким художникам отдавался приоритет при приобретении картин, существенно пополнявших коллекцию ARTCOLLECTION.

Нас инициативно поддерживали Российская академия художеств, Европейская академия естественных наук (EANS), Международный фонд «Культурное достояние» и многие другие авторитетные организации.

В стенах нашей петербургской галереи, а также в залах ЦДХ, Гостиного Двора, Манежа прошли персональные и совместные выставки мастеров российской живописи: народных художников Татьяны Назаренко, Михаила Абакумова, Виктора Шилова, Виталия Миронова, Валерия Теплова, академиков РАХ Владимира Переславца, Ирины Рыбаковой, Николая и Елены Комаровых, Петра Козорезенко, Евгения Шибанова, заслуженных художников Леонида и Андрея Дёминых, Алек-



сандра Колотилова, Николая Дудченко, Валерия Копняка, Олега Теняева, Владимира Кожевникова, Вадима Долинского, Романа Третьякова и многих других известных живописцев.

К каждому событию мы старались приурочить выпуск профессионального художественного альбома, где публиковались работы именитых авторов и их молодых одарённых учеников.

Так коллекция расширялась, и под пристальным вниманием искусствоведов ARTCOLLECTION формировалось большое собрание, которое мы шаг за шагом рады открывать коллекционерам, любителям качественной живописи, ценителям высокого искусства.

– Вы представляете работы к приобретению только в формате онлайн-аукционов?

– Сейчас наш основной формат – это онлайн-аукционы на платформе Bidspirit, где мы имеем свой Аукционный дом. Это удобно прежде всего нашим покупателям из разных городов России. И несмотря на

то что многие авторы не нуждаются в представлении, каждый лот мы сопровождаем подробным описанием и биографией художника. Для удобства ознакомления за две недели до торгов открываем предпросмотр.

Интересно наблюдать, как интенсивно порой разворачивается стихийная борьба за искусство. Однако часто бывает, что коллекционер приходит за творчеством какого-то конкретного автора, чьи работы, вероятно, уже есть в его коллекции, он осознанно и регулярно дополняет наши экспонатами своё собрание.

– Какое ближайшее событие готовит ARTCOLLECTION?

– Уже 28 июня 2025 года состоится юбилейный 45-й онлайн-аукцион «Золотые имена. Избранное», на нём как раз и можно будет увидеть собранное воедино «золотое» искусство выдающихся мастеров XX–XXI веков. Для участников это особый шанс пополнить коллекцию полотнами музейного уровня, а для кого-то – возможность начать коллекционировать живопись, опираясь на наш опыт и профессиональный подход. Поэтому рады пригласить всех ценителей искусства к участию в онлайн-аукционе! Желая увлекательных торгов, результативных ставок и ярких приобретений!

**Аукционный Дом ARTCOLLECTION:
8-925-615-60-30**

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
К НАШИМ АУКЦИОНАМ**





ООО «СТЕКЛОПРОЕКТ» – это современное предприятие полного цикла, выпускающее востребованную во многих сферах жизни продукцию. Здесь работает коллектив высококлассных специалистов, полностью отвечающих за результат своего труда, постоянно повышающих свою квалификацию. Когда потенциальный клиент выбирает, к кому обратиться со своим заказом, в большинстве случаев он приходит именно сюда, ведь на фабрике не боятся сложных задач и творчески подходят к выполнению своей работы. Можно быть уверенным – всё будет сделано вовремя, качественно и по адекватной цене.

О том, чем сегодня живёт предприятие, мы беседуем с Сергеем Воробьёвым, генеральным директором ООО «СТЕКЛОПРОЕКТ».

Сергей Воробьёв: «ИЗГОТОВЛЕНИЕ ЗЕРКАЛ – ЭТО БАЛАНС МЕЖДУ ТОЧНОЙ ИНЖЕНЕРИЕЙ И ВИЗУАЛЬНОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ»

– С чего начиналось производство? Была уже какая-то база или всё пришлось делать с нуля?

– Долгое время мы изготавливали корпусную мебель и, естественно, работали со стеклом и зеркалами – для фасадов, вставок, декоративных решений. В какой-то момент стало ясно: именно стекло как материал имеет огромный потенциал, и мы решили сделать на нём акцент. Прекратили мебельное направление и начали развивать полноценную стеклообработку. Это была логичная эволюция – мы уже обладали базовыми навыками и пониманием процессов, а дальше всё строили с нуля: закупка оборудования, переориентирование производственной площадки, обучение персонала, тестирование технологий. Сегодня мы представляем собой предприятие полного цикла, но начиналось всё с фурнитуры, кромок, фасадов и желания уйти глубже в специализированную нишу.

– Расскажите о вашем рабочем коллективе. Как осуществляется подбор персонала, повышение квалификации, обучение?

– В стекольной сфере профессиональные кадры буквально на вес золота. Это узкоспециализированная область, где важна не только техника, но и понимание материала, аккуратность, внимание к деталям. Поэтому у нас сложился крепкий, сработанный коллектив, где каждый человек – ценность. Текучка минимальна, а внутренний диалог между руководством и сотрудниками – одна из наших сильных сторон. Мы строим работу на уважении и взаимопонимании. Новые сотрудники проходят обучение, стажировку у опытных мастеров, получают поддержку на всех этапах. Мы даём возможность расти внутри компании – многие из тех, кто пришёл без опыта, со временем стали незаменимыми специалистами.

– На ваш взгляд, изготовление зеркал – это больше искусство или технический процесс?

– На самом деле это и то, и другое. С одной стороны, работа со стеклом – это чёткий технологический процесс, где важна точность на каждом этапе. Это инженерия в чистом виде, где всё должно быть выверено до миллиметра, а качество контролируется на каждом этапе.

Но, с другой стороны, каждое изделие – это не просто кусок зеркала определённого размера. У каждого заказа – своё назначение, свои задачи и своё визуальное окружение. Даже если размеры повторяются, контекст и требования всегда разные. Мы не просто делаем отражающую поверхность – мы подбираем форму, создаём композицию, добавляем подсветку, играем с фактурой, узором, фактурой.

Очень часто работаем по дизайнерским проектам, где требуется нестандартное мышление: делаем декоративные панели, зеркала сложной формы, комбинируем стекло с металлом, деревом, монтируем в ограниченных пространствах. И в таких задачах уже важны не только точность, но и вкус, чувство стиля, понимание композиции.

Поэтому изготовление зеркал – это баланс между точной инженерией и визуальной чувствительностью. Это ремесло, в котором есть место и дисциплине, и творчеству. Именно этот баланс и делает нашу работу по-настоящему интересной.

– Как осуществляется сертификация продукции?

– В своей работе мы используем только сертифицированное сырьё – это листовое стекло, зеркала, клеевые составы, фурнитура и прочие расходные материалы. Все они поступают исключительно от проверенных поставщиков и сопровождаются необходимыми документами, подтверждающими соответствие требованиям безопасности и качества.

При этом готовые изделия, изготавливаемые по индивидуальным заказам, не подлежат обязательной сертификации, так как они не являются массовой продукцией и изготавливаются поштучно под конкретные задачи. Тем не менее и в этом случае мы строго соблюдаем технические нормы и требования безопасности.

– Используется ли в производстве импортное оборудование? Нет ли в связи с этим проблем с поставкой запчастей, обслуживанием, ремонтом?

– Изначально мы работали на европейском оборудовании, но в последние годы в условиях санкционной политики сроки поставки запчастей существенно выросли,

а стоимость комплектующих и расходников увеличилась в разы. Обслуживание стало не только дорогостоящим, но и крайне неудобным – любая поломка могла надолго остановить часть производства.

Поэтому мы приняли решение постепенно перейти на оборудование, произведённое в дружественных странах. Сейчас мы уже обновляем станки в соответствии с нашим уровнем качества, для работы без простоев и с нормальной логистикой по запчастям. Это позволяет нам не зависеть от внешнеполитической ситуации и гарантировать клиентам сроки и стабильность производства.

– Какие услуги наиболее востребованы клиентами?

– Среди частных клиентов стабильно высоким спросом пользуются зеркала с подсветкой, душевые перегородки, кухонные фартуки из стекла, стеклянные полки, зеркальные панно различных форм. Все изделия мы производим строго под заказ – по индивидуальным размерам, с обязательной обработкой, фурнитурой и, при необходимости, с установкой.

В корпоративном сегменте особенно востребованы офисные перегородки, стеклянные витрины, зеркальные панели для оформления салонов, отелей, ресторанов, шоурумов. Часто участвуем в проектах по внутреннему остеклению коммерческих пространств. Мы не занимаемся разработкой дизайна, но умеем точно и грамотно реализовать идеи архитекторов и дизайнеров, соблюдая технические требования и эстетику. За это нас и ценят партнёры: надёжная реализация задумки «от чертежа до монтажа».

– Что компания считает своим выгодным отличием от конкурентов, почему именно к вам обращаются заказчики?

– Наше главное конкурентное преимущество – это гибкость и производственная самодостаточность. Мы не привязаны

к жёстким шаблонам или ограничениям – можем выполнить как крупный B2B-заказ, так и сложный индивидуальный проект для частного интерьера. Работаем с любыми формами, нестандартными размерами, сложной фурнитурой и монтажными сценариями.

У нас собственное производство, не сборочное, а полного цикла. В штате – собственные замерщики, монтажные бригады и свой спецтранспорт для доставки готовой продукции. Заказчик получает изделие напрямую от производителя, без посредников и лишних наценок. Именно благодаря этому клиенты ценят нас не только за качество, но и за адекватную цену. К тому же мы часто берёмся за сложные и нестандартные задачи, от которых другие отказываются – будь то крупноформатное стекло или комбинированные изделия. Всё делаем внутри компании – и это принципиально.

«За это нас и ценят партнёры: надёжная реализация задумки “от чертежа до монтажа”».

– Расскажите, где ещё используется ваша продукция, помимо частных проектов?

– Наши зеркала широко используются в мебельном производстве – мы поставляем стеклянные фасады, полки, зеркальные вставки, декоративные элементы. Сотрудничаем с производителями шкафов-купе, кухонь, корпусной мебели.

Кроме того, работаем с корпоративным сегментом: оформляем офисные пространства стеклянными перегородками, декоративными панелями и фасадным

остеклением, поставляем зеркала и стекло для фитнес-клубов, салонов красоты, гостиниц, торговых залов, участвуем в оснащении кафе, ресторанов, бутиков – от навесных зеркал до перегородок и барных стеклянных стоек.

Также работаем для выставок и презентационных пространств – там важно не просто функциональное изделие, а эффектное визуальное решение. Мы умеем работать с такими задачами.

– Как отслеживаете мировые тренды, каким образом обновляется линейка выпускаемой продукции?

– Мы внимательно следим за тем, что происходит в мире архитектурного и интерьерного стекла. Посещаем специализированные выставки, как российские, так и международные, чтобы держать руку на пульсе новых технологий, материалов и дизайнерских решений. Следим за отраслевыми изданиями, площадками дизайнерских сообществ и архитектурными бюро.

Очень важно общение с архитекторами и дизайнерами – именно они первыми приносят идеи, которые мы затем адаптируем под производственные возможности. Если технология может быть реализована в рамках локального производства – мы её внедряем.

Так, например, в нашей линейке недавно появилось зеркало AGC Iron (Айрон). Это изделие в ультратонкой алюминиевой раме с опциональной подсветкой, оно идеально подходит для интерьеров в современном стиле, особенно востребовано в коммерческих и премиальных частных проектах. Также активно развиваем направление пескоструйной обработки – умеем изготавливать очень сложные и детальные пескоструйные рисунки на крупноформатном стекле и зеркалах, что актуально для душевых кабин и офисных перегородок.

– Расскажите о перспективах развития предприятия: планируете ли расширять рынки сбыта, увеличивать объёмы производства?

– В ближайших планах – покупка или аренда земли промышленного назначения под новое производственное здание. Это позволит значительно увеличить объёмы выпуска и создать более гибкие логистические условия. Также мы планируем нарастить долю корпоративных заказов, увеличить экспорт в регионы и выйти на новые перспективные ниши. Мы не стоим на месте – постоянно оптимизируем процессы, расширяем парк оборудования, вводим новые позиции в линейку. Наша цель – стать надёжным партнёром для дизайнеров, застройщиков, мебельщиков и частных клиентов по всей стране.

www.зеркала.рф

Беседовал Вячеслав Колесников



«Полимер Марин»: «Качество, одобренное профессионалами»

Молодая российская компания «Полимер Марин» специализируется на производстве высококачественных лакокрасочных материалов для обслуживания и ремонта различных видов водного транспорта: яхт, катеров, лодок и других судов. Опираясь на российский и международный опыт, компания предлагает оптимальные системы защиты и окраски поверхностей, подходящие для разных типов подложек. При производстве своей продукции компания использует новейшие технологии и высококачественные компоненты, что позволяет получить долговечные защитные покрытия с превосходными характеристиками. Об истории, сегодняшнем дне и планах компании нам рассказал Михаил Машинистов, соучредитель и генеральный директор ООО «Полимер Марин».



– Михаил Андреевич, давайте начнём с истории предприятия: как всё началось? На какой базе создавалась компания? Почему была выбрана эта специализация?

– Компания «Полимер Марин» была создана более трёх лет назад группой единомышленников родом с Дальнего Востока. Ранее все они были напрямую связаны с морем: с морскими перевозками, портами. И им было понятно, что российская водная техника, суда, корабли, танкеры требуют не только капитального, но и косметического ремонта. При косметическом ремонте судов ранее использовались материалы импортного производства: из Европы, Америки, Японии, Китая. Но после начала СВО и введения санкций большинство этих материалов либо стали практически недоступными, либо они за счёт длительной логистической цепочки серьёзно подорожали. И тогда было принято решение организовать собственное производство в России, чтобы была возможность занять освободившуюся нишу этого рынка. Было

решено основать компанию, которая специализировалась бы на материалах для комплексного ремонта и восстановления судов и другой водной техники. На базе лакокрасочного кластера, существовавшего в Сергиевом Посаде, нам удалось воплотить свою идею в жизнь.

– Есть ли у «Полимер Марин» слоган, девиз? Как бы вы сформулировали миссию вашей компании?

– Миссия нашей компании – это удовлетворение самых высоких требований наших клиентов путём выпуска высококачественных продуктов по оптимальной цене.

Если говорить о слогане, то он лучше всего представлен в бренде PoliProtect: «Мы делаем сложное простым».

То есть мы обычному потребителю предоставили возможность использовать высококачественные материалы, которые раньше в большей степени применялись только в промышленных направлениях из-за того, что их сложно было нанести: требовались специальное оборудование, спецподготовка поверхности. Но мы их доработали и упаковали таким образом, чтобы каждый потребитель у себя дома мог их запросто исполь-

зовать, они бы его радовали и служили намного дольше, чем те, что сейчас продаются на рынке обычных бытовых лакокрасочных материалов.

– Что представляет собой ООО «Полимер Марин» сейчас: подразделения, локация, производственные мощности? Динамика развития?

– Сегодня компания «Полимер Марин» предоставляет полный спектр материалов для ремонта, окрашивания, восстановления практически любой водной техники, а также портовых сооружений. Это предприятие полного цикла производства предлагаемых на рынке материалов. Каждый год на рынок выводится несколько новых номинаций продуктов.

Компания в минимальный срок рекомендовала себя как стабильный поставщик, выпускающий качественную продукцию, так как мы можем опираться и на своё производство, и на новейшее оборудование, на котором работаем, и на достаточный складской запас для обеспечения запросов потребителя. Год от года компания растёт и в объёмах производства, и в выручке, и если брать прирост показателей, то он с 2023 года по 2024-й составил более четырёх раз.

– Давайте подробнее остановимся на ассортименте вашей продукции. На кого вы равняетесь?

– Мы представляем продукты, не уступающие по качеству и свойствам материалам производства таких мировых компаний, как JOTUN, Hempel, Sealine и International.

В нашей продуктовой линейке «Полимер Марин» представлен широкий спектр материалов: чистящие и моющие средства для водной техники, смывки для удаления старых покрытий, шпатлёвки сверхплотные и финишные, грунтовки полиуретановые и эпоксидные, однокомпонентные эрозирующие (CRUISER и CRUISER ACTIVE) и двухкомпонентные твёрдые (PROACTIVE и VERSATILE) необрастающие краски, применяющиеся для окрашивания техники ниже ватерлинии, финишные с высокой стойкостью к ультрафиолету полиуретановые краски практически любого RAL, с высокой стойкостью к различным агрессивным воздействиям, в том числе кислотам и щелочам, эпоксидные краски, полиуретановые лаки с высокой атмосферостойкостью, цинконаполненные грунты и другие вспомогательные материалы.

– На каком оборудовании работаете? Возникли ли сложности с поставкой запчастей к нему или с модернизацией производства в связи с санкциями? Если да, то как вы их преодолеваете? Те же вопросы хотелось бы задать относительно сырья.

– В настоящий момент в компании используется как отечественное, так и импортное оборудование. Так как мы молодая компания и оборудованием укомплектовывались в значительной степени после введения санкций, когда многие европейские производители оборудования ушли с рынка, мы в основном работаем либо на оборудовании российского производства, либо на китайском.

Бытует мнение, что китайское оборудование ненадёжно, но мы выбираем только тех поставщиков, которые уже достаточно хорошо себя зарекомендовали на российском рынке и успешно обеспечивают не только продажную, но и постпродажную сервисную поддержку, в том числе по запчастям и изнашиваемым узлам. И конечно, мы тесно сотрудничаем непосредственно с поставщиками и производителями российского оборудования, которые оперативно реагируют на все наши запросы и поставляют необходимые запчасти. У нас есть и собственная техническая служба, которая оперативно выполняет ремонтные работы и находит аналоги тем компонентам западного производства, что вышли из строя.

Другая проблема, с которой сталкивается сейчас российский производитель, – нехватка высокотехнологичного сырья. Раньше многие специальные компоненты



были европейского производства, но в настоящее время эти компании практически все ушли из России. И мы, как и многие другие, переключились на компоненты китайского, индийского производства и продукцию других дружественных стран. Да, это накладывает свой отпечаток в плане дополнительного контроля качества продукции. Проводится много тестов, что иногда усложняет и удлинняет путь вывода на рынок новых продуктов. Но с этим приходится справляться, так как наша задача – ни в коем случае не выпустить на рынок то, что не будет работать, или то, что не будет соответствовать обещанным стандартам качества.

– В качестве российского производителя лакокрасочных материалов ваше предприятие активно участвует в импортозамещении. Расскажите подробнее об этой стороне вашей деятельности. Получаете ли вы какую-то помощь от государства как участники государственной программы импортозамещения?

– В настоящий момент государство действительно оказывает большую помощь таким предприятиям, как наше. Мы широко представлены на рынке маркетплейсов, и здесь нам государство компенсирует часть затрат на маркетинг и на рекламу. Также мы участвуем в госпрограммах по компенсации затрат на приобретение оборудования. Это, конечно, большое подспорье для молодых компаний, которые ещё не успели наработать большую подушку финансовой безопасности. Если говорить о пожеланиях в этой сфере, конечно, хотелось бы, чтобы кредитные линии, особенно перед началом сезона, были бы более доступны и проценты были бы ниже, для того чтобы мы могли закупиться большим количеством сырья. Многие потребители, особенно юридические лица, просят отсрочку на отгружаемые материалы до тех сроков, когда они сдадут конечному заказчику окрашиваемые нашими материалами объекты; доступные кредитные программы позволили бы минимизировать кассовые разрывы. Но, не-



смотря на все сложности, мы очень позитивно смотрим в будущее и уверены в том, что будем активно развиваться.

– Кто ваши заказчики? Как вы находите их, а они – вас?

– Как и во многих других компаниях, у нас два типа клиентов, они представляют рынок физических лиц (B2C) и рынок юридических лиц (B2B).

По B2B мы неплохо представлены на уровне России и ближнего зарубежья, а если взять рынок физических лиц, то главные площадки, где продаются наши продукты, – это маркетплейсы: «Вайлдберриз», «Озон», «Яндекс.Маркет». Маркетплейсы показывают достаточно неплохие результаты, в том числе растёт от года к году прирост по объёму продаж. Приятно читать на маркетплейсах благодарные отзывы наших клиентов, и хочется сказать им большое спасибо за то, что не жалеют времени, чтобы поставить нам высокие оценки качеству материалов и дать отличные рекомендации. Всегда так приятно читать, что им понравилось работать с нашими материалами!

Если говорить о рынке юридических лиц, на нём мы делаем основные ставки; и здесь средства продвижения – собственный отдел продаж, а также удобный корпоративный сайт: <https://polimermarine.shop/>.

И в этом направлении мы активно работаем: наши менеджеры, техническая поддержка, которая может помочь клиентам, обучить работать с нашими материалами, подготовить оборудование к нанесению, рассказывают о сложных покрытиях, которые рекомендованы для получения долговременной и качественной защиты окрашиваемых поверхностей.

«Активно работает так называемое сарафанное радио: очень многие клиенты приходят к нам, поговорив со своими друзьями или коллегами, которые рекомендуют нас в качестве надёжных, стабильных партнёров, предлагающих качественные продукты».

– Какова география поставок вашей продукции? Собираетесь ли расширять её?

– Мы поставляем продукцию от Калининграда до Владивостока, от Мурманска до Крыма. Её можно найти практически в любом месте страны, в том числе за счёт

наших партнёров, агентской сети. Мы активно участвуем в профильных выставках, конференциях, где предлагаем нашу продукцию, общаемся с потенциальными заказчиками, которые дают нам обратную связь, благодаря которой мы понимаем потребности рынка. Также мы активны на всех доступных сейчас площадках, в соцсетях. У нас есть свои блоги, мы активно информируем наших клиентов обо всех изменениях и новостях, происходящих в компании. Конечно, мы не останавливаемся на достигнутом. Наши материалы активно продаются в России и Беларуси, и есть соглашение о выходе на рынки стран Евразийского союза.

– Благодаря чему вам удаётся гарантировать высокое качество продукции?

– Выпускаемая нами продукция проходит 100%-ный выходной контроль на соответствие всем тем параметрам, которые мы заявляем.

Но, помимо этого, у нас в лаборатории проводится также и входной контроль, что особенно актуально в наше время отсутствия стабильных цепочек поставок сырья и полуфабрикатов. Многие поставщики просто уходят с рынка, и мы подбираем аналоги, а лаборатория чётко следит за

– Мы всегда думаем о расширении нашей линейки, чтобы соответствовать самым высоким требованиям клиентов.

Кроме того, мы, обладая богатым опытом в специальных покрытиях и материалах, запустили новый бренд PoliProtect (www.poliprotect.ru), в котором аккumulировали все наши знания и опыт. Запустили материалы: например, для разметки крупных площадок. Разработали полиуретановый лак с люминофором, который применяется в дизайнерском ремонте: он светится в темноте, создавая эффект подсветки. Создаются самые разнообразные дизайнерские решения: можно рисовать ландшафты и прочие картины. Одновременно в этих продуктах собраны все самые лучшие свойства, обеспечивающие долговременную защиту окрашиваемой поверхности. Мы очень гордимся тем, что помогаем нашим клиентам. Это доказывают сотни тысяч благодарностей, которые мы получаем и от частных лиц, и от компаний, которые сотрудничают с нами.

– Являетесь ли вы членом ТПП и, если да, почему это важно для вас?

– В этом году мы подали заявку на вступление в Торгово-промышленную палату Сергиево-Посадского городского



всеми этими источниками на соответствие заложенным нашими разработчиками рецептурным решениям.

Хотелось бы отметить, что мы постоянно работаем над оптимизацией цен и улучшением качества упаковки, потому что нам важно, чтобы продукция доходила до конечного клиента в целостности и сохранности. Помимо всего этого, очень важным фактором являются также обучение персонала, в том числе и сотрудников лабораторий, на производстве и периодические курсы повышения квалификации.

– Возможно, думаете над открытием новых направлений в производстве?

округа и надеемся, что в конце февраля войдём в состав этой замечательной организации. Хотелось бы с ней плотно сотрудничать, потому что я знаком со многими сотрудниками и руководителями ТПП и знаю, как они помогают в коммуникациях с городской администрацией и со внешними связями через каналы ТПП России.

– У большинства производственных предприятий сейчас есть одна общая проблема: кадровый дефицит. Как справляетесь с ней, какие меры принимаете?

– Мы, как и почти любая российская производственная компания, испытываем кадровый дефицит, который усугубля-



ется в условиях активного роста предприятия. Но мы делаем ставку на молодёжь! Мы видим её заинтересованность в работе и, со своей стороны, прилагаем максимальные усилия для обучения, развития и продвижения по карьерной лестнице молодых людей, для достойной оплаты труда. Несмотря на то, что сейчас говорят о незаинтересованности современной молодёжи, у нас совершенно иное видение этого вопроса. Молодые люди приходят очень ответственные, заряженные, с горящими глазами. Мы прилагаем максимальные усилия, чтобы их инициатива и рвение не угасли, позволяем им раскрыться, стимулируем их материально во всех их начинаниях. Мы действительно ценим нашу молодёжь и надеемся, что это обоюдно.

– Мы подошли к очень важной теме: коллективу. Ведь от команды зависит успех практически любого бизнеса! Расскажите о своей. Специалисты каких специализаций и квалификации у вас работают?

– Да, коллектив, специалисты, кадры – это самое ценное для любой компании, которая активно развивается и существует на рынке. И мы не исключение. У нас в штате есть разработчики, которые могут создать практически любой требуемый продукт, который будет востребован на рынке: с устойчивыми показателями, соответствующими мировым стандартам. У нас есть технологии, которые контролируют качество продукции непосредственно в производственном процессе.

У нас трудятся специалисты, которые имеют большой опыт работы на лакокрасочных производствах, знают все тонкости технологического процесса, а также свойства материалов для того, чтобы оперативно контролировать, менять рецепт, если вдруг что-то пошло не по плану.

Нельзя не коснуться темы логистики, складской и транспортной, специалисты

которой позволяют оперативно, практически день в день, отгружать заказы, приходящие от клиентов, что они очень ценят.

Производственный блок – это люди, которые изготавливают те замечательные продукты, которые потом радуют наших клиентов.

Коммерческий отдел взаимодействует с нашими потенциальными покупателями и клиентской базой, круглосуточно и без выходных обеспечивает связь по всем сложным вопросам. Очень помогает нашим клиентам наша служба технической поддержки.

Мы имеем большой пул специалистов с богатым опытом не только в лакокрасочной сфере, но и в разных соответствующих направлениях, что и позволяет компании двигаться вперёд и активно расти.

– Компания активно занимается благотворительностью в русле своей деятельности: оказывает помощь клубу судомоделирования, способствует предоставленными материалами постройке деревянного мачтового судна по старинным чертежам. Это очень интересная и неординарная деятельность, читателям было бы интересно узнать подробности.

– Мы не очень любим рассказывать о благотворительности, потому что это внутреннее дело – и каждой компании, и каждого человека. Но эту тему хотелось бы осветить вот в каком аспекте. Мы хотели бы отметить труд педагогов внеклассных занятий, клубов и кружков, которые занимаются с нашими ребятами, подростками, отвлекая их от гаджетов и улицы, высоко оценить их вклад в обучение и развитие нашего подрастающего поколения. И одно из таких объединений – это клуб судомоделирования, действующий в Сергеевом Посаде. «Полимер Марин» оказывает этому клубу помощь, в том числе по снабжению нашими материалами для моделей.

«Хотелось бы отметить проект «Поморская Шхуна». Ребята в Архангельске строят деревянное судно по аутентичным чертежам и хотят двинуться на нём в кругосветное путешествие. Со своей стороны, мы бесплатно предоставляем им материалы, которые защитят их шедевр от всех агрессивных воздействий океана и помогут пройти этот трудный путь».

– Какими успехами за прошедший год больше всего гордитесь?

– Здесь, наверное, стоит отметить практически двукратное расширение ассортимента продукции и успешное внедрение этих материалов на рынок. В настоящий момент мы практически полностью удовлетворяем потребности рынка по ремонту, окраске, восстановлению яхт, лодок, катеров, судов и другой водной техники. Также хотелось бы отметить вывод на рынок однокомпонентной необрастающей краски и чистящего средства, позволяющих сохранять устойчивость от обрастаний покрытия днища плавсредств ниже ватерлинии. Немаловажным кажется и то, что в нашем коллективе увеличилось число молодых специалистов.

– Каковы планы предприятия на наступивший год? А на более отдалённую перспективу?

– В этом году мы планируем расширить географию применения наших материалов не только в России, но и в странах Евразийского союза и Беларуси. Усилить отдел продаж, активнее работать с агентской сетью, плотнее общаться с дистрибьюторами, которые предлагают на рынке подобные материалы, закупать новое оборудование в связи с растущими объёмами производства, а также совершенствовать качество производства, разрабатывать новые продукты и выпускать их на рынок. Один из таких – это Polimer Marine Universal, материал для окрашивания портовых конструкций, а также ограждений, который мы запускаем по просьбе наших клиентов. А если говорить о более отдалённой перспективе, конечно, планы у нас самые амбициозные!

СОЛЬ ЗЕМЛИ АДЫГОВ

В Красногвардейском районе Республики Адыгея есть аул Уляп. Это небольшое сельское поселение получило мировую известность благодаря своим древним курганам, в которых были найдены уникальные высокохудожественные изделия из драгоценных металлов, выкованные 4–4,5 тысяч лет назад. Ныне они хранятся в ряде крупнейших музеев, в том числе в Эрмитаже. Это история, а историю, как известно, делают люди. Возможно, через много лет Уляп будет ассоциироваться не только с курганами, но и с тем, что именно здесь впервые в промышленных масштабах в ИП «Хуажев А.З.» началось производство знаменитой приправы – адыгейской соли. Сегодня этот бренд известен не только в России, но и далеко за её пределами.

***Первая партия
продукта составляла
всего 36 кг. Сейчас
на предприятии
ежедневно
выпускается около 30
тонн адыгейской соли.***

БЕЗ СОЛИ НИКУДА

В истории человечества соль занимает особое место. На протяжении долгих веков эта специя была на особом счету: использовалась как оружие, выступала в качестве валюты, помогала сохранять пищу свежей, делала её вкусной.

Не счесть народных пословиц, подчёркивающих важность соли: «Без соли не вкусно, без хлеба не сытно», «Без соли, что без воли: жизнь не проживёшь» и др.

ЛУЧШЕ СОЛИ ТОЛЬКО СОЛЬ АДЫГЕЙСКАЯ

Благодаря повышенной солёности и натуральным пряностям адыгейская соль позволяет сократить потребление соли на 12–15%, что соответствует рекомендациям Всемирной организации здравоохранения. Чесночный сок и специи обогащают её витаминами, превращая в функциональный продукт.

Кроме того, входящие в её состав натуральные компоненты: чеснок и различные пряности, – обогащают продукт витаминами и микроэлементами, что делает адыгейскую соль не только вкусовой добавкой, но и функциональным продуктом для поддержания здоровья. Поваренная соль помогает организму правильно работать, поддерживая водный и кислотно-щелочной баланс. Она способствует правильному функционированию мышц, нервной и пищеварительной системы. И всё-таки по составу любая соль – это только хлорид натрия. Казалось бы, как её можно улучшить? Оказывается, вполне возможно.

С давних времён в адыгских семьях обычную соль практически не использовали – ей на смену пришла соль ароматная, причём у неё появились новые свойства. По сути, это уже совсем другой продукт, однако его по-прежнему можно использовать в традиционных целях – солить пищу.



Как и много лет назад, адыгская хозяйка готовит соль по древним традициям: рассыпает соль на дощечке, добавляет к ней очищенные зубцы чеснока и камушком величиной с ладонь или скалкой раздавливает их до волокон. Во время приготовления чесночный сок впитывается в кристаллы соли, затем смесь дополняется пряностями и тщательно перетирается. Это позволяет специям передать соли свои полезные свойства и аромат. Готовый продукт хранят в защищённом от света месте, сохраняя его качества годами.

Каждая хозяйка в Адыгее готовит соль по своему уникальному рецепту, передаваемому из поколения в поколение, и она уверена, что её вариант самый вкусный.

ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ручной, классический, способ изготовления адыгейской соли впервые перевели на промышленную основу в ИП «Хуажев А.З.», там первые образцы про-

дукта появились ещё в 1996 году. Чтобы подтвердить его оригинальность, был проведён первый патентный поиск. Как оказалось, аналогов адыгейской соли в мировой практике производства продуктов нет. Так в 2005 году после удачной защиты патентного права появился бренд «Адыгейская соль».

Как вспоминает основатель производства Аслан Закиреевич Хуажев, тогда же на рынке появились первые контрафактные продукты с запатентованным названием. Но потребитель подделку определил сразу: судя по отзывам, по вкусовым качествам поддельная соль безнадёжно уступала оригинальной.

«На упаковке название продукта и мой фамильный герб. Это не может быть формальностью – мы несём ответственность за качество и вкус адыгского продукта, – считает Аслан Хуажев. – Я перевёл процесс приготовления нашей адыгской соли на промышленную основу и сделал этот продукт достоянием множества потреби-

телей, больше моих заслуг нет. Этот продукт мне очень дорог, так как он – достоинство моего народа».

И объёмы производства постоянно растут. Рынок сбыта – вся Российская Федерация, а также соль продаётся в Белоруссии, Узбекистане, Казахстане, Латвии и Германии.

Персонал предприятия – 82 человека, все местные, причём работают в основном семьями.

Бизнес-партнёрам важно понимать: подлинная адыгейская соль – это эксклюзивный продукт, который можно получить только от ИП «Хуажев А.З.». Настоящей адыгейской солью может называться только продукт, произведённый по запатентованной технологии. Для производителей продуктов питания это уникальная возможность – использовать ингредиент, который невозможно получить от других поставщиков, что обеспечивает подлинную эксклюзивность конечного продукта на рынке.

СЕКРЕТНЫЙ ИНГРЕДИЕНТ

Чеснок – основной ингредиент в рецептуре адыгейской соли. В приправе он сохраняет все свои полезные свойства: укрепляет иммунную систему, обладает бактерицидными свойствами, приостанавливает развитие кариеса. Пряности и специи, входящие в состав продукта, тоже обогащают его целым рядом витаминов, важнейших микроэлементов, придают блюдам невероятно аппетитный аромат. Организму человека потребна солёность. Но сокращение потребления соли при её достаточной солёности спасает организм от отложения солей в суставах и в сосудах и т.д.

Ещё один плюс в копилку ИП «Хуажев А.З.» – разнообразие выпускаемых продуктов. Предприятие выпускает несколько видов соли, отличающихся по рецептурному составу.

«Абадзехская» – в ней доминируют сушёная резаная зелень и чёрный перец. Как правило, её используют при приготовлении отварных блюд, салатов, солений и для засолки сала. «Бжедугская» производится с добавлением паприки и лука, она хороша для вторых и жареных блюд. А «Уляпская» – это смесь из первых двух видов. Её можно использовать для любых блюд.

Важно добавить, что все специи и чеснок, используемые для приготовления адыгейской соли, выращены преимущественно в Северо-Кавказском регионе, в экологически чистых районах, и приобретены у проверенных поставщиков.

Как дополнение к адыгейской соли на предприятии выпускается ещё одна су-

хая приправа – «Аджика уляпская». В её составе оптимально сочетается множество сухих пряностей и специй не в молотом, а в сушёном виде – это позволяет лучше сохранить их полезные свойства. Все компоненты, входящие в её состав, традиционно натурального происхождения. Аджика имеет неповторимый вкус, великолепный насыщенный аромат и обладает полезными свойствами: она стимулирует аппетит и повышает иммунитет. В конце приготовления любого блюда припорошите его аджикой, а затем прикройте крышку и немного притомите, чтобы листочки распарились, поделились своим вкусом и ароматом, обогатили блюдо полезными для здоровья витаминами и минералами. Кстати, с помощью этой аджики в считанные минуты можно приготовить замечательный соус.

Ещё больше рецептов с использованием разных видов адыгейской соли вы найдёте в нашей кулинарной коллекции (<https://adygsalt.ru/blog/interesnoe.php>).

НА СТОЛЕ «ЦАРИЦА ПОЛЕЙ»

Основатель производства Аслан Хуажев убеждён в том, что крайне важно сохранять древние традиции национальной кухни – неотъемлемой части общей культуры народа. Как пример, невероятно вкусные и полезные блюда из кукурузы на столе адыгского народа занимают особое место.

Кукуруза обладает целым арсеналом полезных веществ: витамины и микроэлементы (селен, кальций, калий, железо, фосфор – всего 26 элементов из таблицы Д.И. Менделеева), отлично сбалансирована по количеству белков, жиров

**Что бы вы не
приготовили с
адыгейской солью
– от яичницы до
шашлыка, всё будет
вкусным и полезным.**



и углеводов, богата клетчаткой. Научно подтверждено, что термическая обработка кукурузы не влияет на её пищевую ценность. К тому же при своей высокой калорийности этот злак считается диетическим, поэтому диетологи рекомендуют употреблять блюда из кукурузы людям, страдающим ожирением, сахарным диабетом, аллергией, мочекаменной болезнью, или в качестве профилактики от этих заболеваний. Ко всему прочему кукуруза – единственная из распространённых продуктов питания содержит золото.

ИП «Хуажев А.З.» производит несколько наименований блюд адыгской национальной кухни: «Паста-мамалыга», «Мамрыс», «Курбэ», «Ашрай», «Щалям». На этом линейка не заканчивается, предприятие разрабатывает рецепты других блюд. Все они приготовлены на основе белой кукурузы, оптимально сдобрены приправами и специями. И поскольку хороший продукт не имеет национальности, все, кто пробует эти блюда, неизменно отзываются о них с восхищением.

Подробные рецепты адыгских блюд из кукурузы с фото- и видеоподсказками доступны по ссылке <https://www.youtube.com/@AdygSalt/videos>.

КАЧЕСТВО, БЕЗОПАСНОСТЬ, ПОЛЬЗА

Слоган предприятия «Любимые продукты кавказских долгожителей» придуман не ради красного словца. В этом легко убедиться, регулярно употребляя адыгейскую соль, аджику и продукты на основе кукурузы. Все эти компоненты, входящие в состав выпускаемых продуктов, натурального происхождения. Постоянное присутствие продуктов ИП «Хуажев А.З.» в вашем меню – путь к здоровому долголетию.

С 2006 года предприятие участвует в самой престижной российской продуктовой выставке «ПРОДЭКСПО», производи-



***Адыгейская соль
– это не просто
приправа, это
часть культурного
наследия народа,
переосмысленная
для современного
потребителя.***

мые им продукты на ней неоднократно оценивались золотыми медалями.

«В своё время наши соль и аджика были удостоены золотых медалей на ярмарке “Зелёная неделя” в Берлине. Но самую большую ценность для нас представляют восторженные отзывы и слова благодарности наших покупателей», – подчеркнул Аслан Хуажев.

Для дальнейшего продвижения своих продуктов представители предприятия стараются не пропускать профильные выставки, принимают участие в бизнес-миссиях, которые проходят в Турции, ОАЭ, Казахстане, Азербайджане, Узбекистане и т.д. Они очень благодарны активной помощи республиканского экспортного центра и Центра поддержки предпринимательства.

«Мы успешно работаем с производителями продуктов питания, использующими соль в своей технологии. Это может быть производство мясных продуктов, птицы, рыбы, сыров, пельменей, чипсов, овощных консервов, тушёнки и т.п. Те, кто решаются использовать адыгейскую соль, обычно об этом не жалеют. У них растут объёмы продаж, так как у продуктов улучшаются вкусовые качества. Конечная цена при этом не меняется, так как удельный вес соли в себестоимости продукта незначителен. Но при этом отпадает необходимость приобретать различные вкусовые добавки, множество пряностей и специй, не надо ломать голову над их оптимальным сочетанием. Креативные руководители, которые смело применяют наши продукты, приобретают у нас соль и аджику, фасованными в мешках, – это очень удобно и гораздо дешевле. Не стесняйтесь подделывать наш продукт, лучше расфасуйте приготовленную по нашей



технологии соль в свою упаковку. Выходите на рынок со своими реквизитами, как делают наши партнёры», – отмечает А.З. Хуажев.

Остаётся добавить, что предприятие не стоит на месте, оно расширяется, увеличивая линейку выпускаемой продукции. Недавно открылся цех по производству мясных изделий. И теперь на полках магазинов под маркой ИП «Хуажев А.З.» можно найти колбасы разных сортов. Вся продукция состоит из 100-процентного мяса, а основные критерии при выборе сырья – свежесть, насыщенный вкус, сочность и нежность. При производстве используются только натуральные специи. Ассортимент большой: колбаса полукопчёная из разных видов мяса, варёная колбаса, ветчины, сосиски, а также мясные полуфабрикаты.

Особенность этой продукции – 100-процентный натуральный состав без искусственных добавок и, конечно же, использование адыгейской соли в качестве основной приправы. «Это не только отличный пример успешного применения нашего основного продукта в пищевом производстве, но и дополнительная гарантия качества. Мы так уверены в превосходстве адыгейской соли, что используем её в собственной продукции», – уверен Аслан Хуажев.

«Мы ищем партнёров, которые разделяют наши ценности: уважение к традициям, стремление к натуральности и качеству, желание ознакомить широкую аудиторию с уникальными национальными продуктами. Наша стратегия – долгосрочные отношения, основанные на доверии и взаимной выгоде. В нашем портфеле есть компании, с которыми мы работаем более 15 лет. Начинались эти партнёрства с небольших заказов, а сегодня выросли в масштабные проекты с ежемесячными поставками продукции в десятки тонн», – говорит руководитель предприятия.

ОТ ДЕГУСТАЦИИ К ПАРТНЁРСТВУ

«Древняя восточная мудрость гласит: «Сколько не говори о мёде, во рту сладко не станет». То же самое можно сказать о наших продуктах: чтобы оценить их по достоинству, их нужно попробовать.

Публикуя эту статью, мы преследуем несколько целей. Во-первых, хотим ознакомить вас с уникальными продуктами адыгской кухни. Во-вторых, надеемся вернуть на столы россиян забытые блюда из кукурузы – настоящей «царицы полей». И наконец, приглашаем к сотрудничеству тех, кто ценит качество и натуральность.

Наш опыт показывает: многие, кто начинал как покупатель адыгейской соли, со временем становился нашим надёжным бизнес-партнёром», – подчёркивает А. Хуажев.

НАГЛЯДНОЕ СРАВНЕНИЕ, ОСНОВАННОЕ НА ОПЫТЕ ПАРТНЁРОВ

ПАРАМЕТР	БЕЗ АДЫГЕЙСКОЙ СОЛИ	С АДЫГЕЙСКОЙ СОЛЬЮ
СЕБЕСТОИМОСТЬ	Затраты на обычную соль + множество специй и приправ	Один универсальный продукт: экономия на закупках и хранении
СОСТАВ ПРОДУКТА	Больше синтетических добавок и усилителей вкуса	Натуральный компонент с природными вкусоароматическими свойствами
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС	Сложный подбор и дозирование нескольких компонентов	Упрощение процесса: одна добавка вместо нескольких
МАРКЕТИНГ	Стандартные маркетинговые аргументы	Дополнительный маркетинговый аргумент «с адыгейской солью»
ПОЛЬЗА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ	Обычная	Пониженное содержание натрия, дополнительные микроэлементы и витамины

Эта таблица демонстрирует не только качественные, но и количественные преимущества использования адыгейской соли в промышленном производстве. По данным партнёров ИП «Хуажев А.З.», замена комплекса специй на адыгейскую соль позволяет сократить затраты на закупку и хранение ингредиентов на 15–20%, упростить технологический процесс и, что особенно важно, значительно повысить потребительскую привлекательность продукции.



В компании понимают, что инновационный продукт требует проверки в реальных производственных условиях, поэтому для бизнес-партнёров предприятие предоставляет бесплатные образцы продукции для тестирования в производственном цикле. Вы сможете оценить, как адыгейская соль влияет на вкус, аромат и потребительские свойства ваших продуктов, прежде чем принимать решение о сотрудничестве.

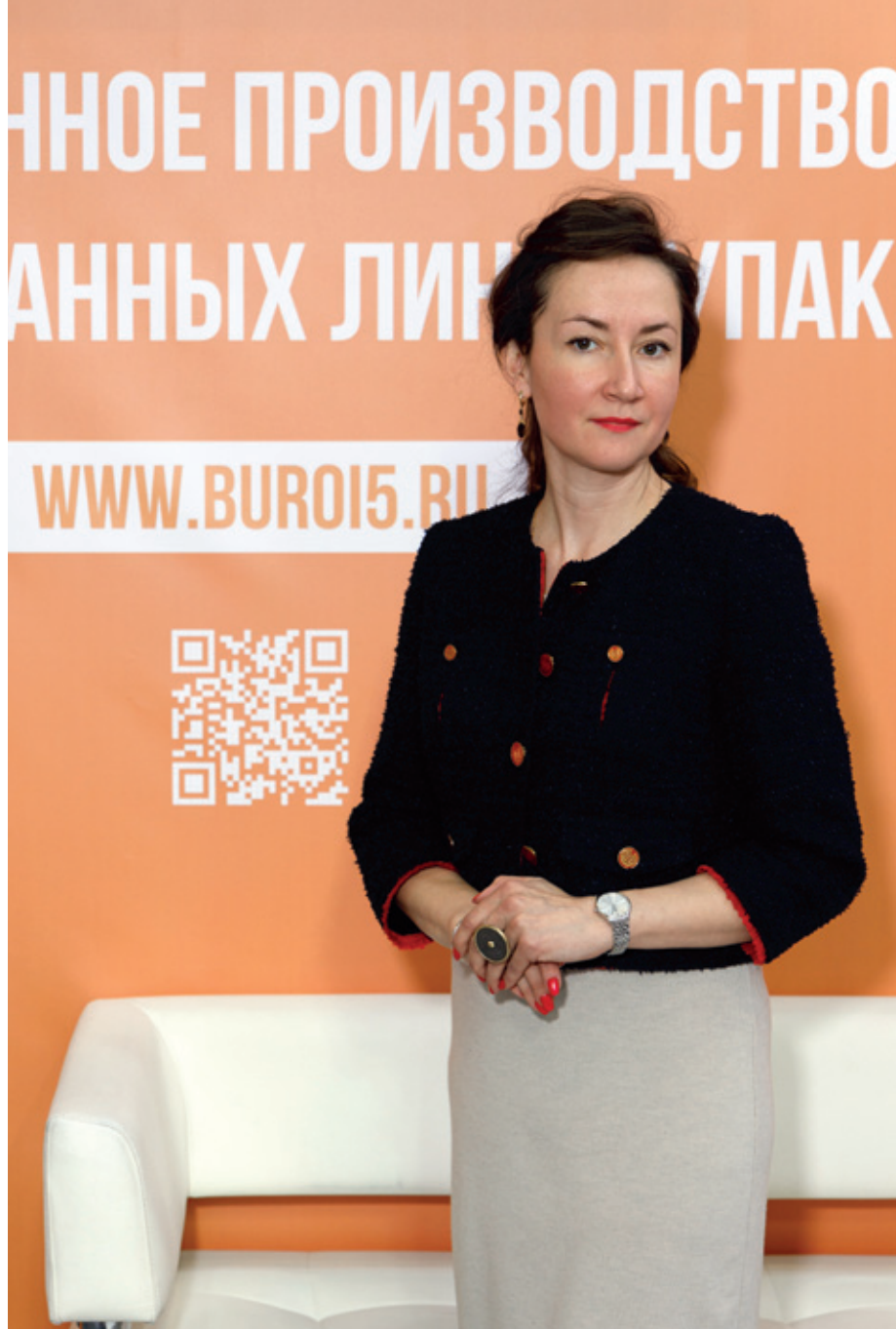
Свяжитесь с нами: ☎ 8 800 300 56 69 ✉ zabinas@mail.ru



ГДЕ ПРИОБРЕСТИ ПРОДУКТЫ ИП «ХУАЖЕВ А.З.»

Адыгейская соль, аджика и кукурузные продукты предприятия представлены в крупных торговых сетях и магазинах по всей России. Если в вашем городе пока нет этих продуктов, вы всегда можете заказать их с доставкой в официальном интернет-магазине: 🌐 www.adygsalt.ru

«БЮРО И5» – российская компания, специализирующаяся на разработке и внедрении автоматизированных решений для предприятий пищевой промышленности. Системы, которые создаёт компания, не просто оптимизируют отдельные этапы, они полностью меняют подход к производству, делая его стабильным, гибким, масштабируемым и конкурентоспособным. О ключевых преимуществах автоматизации, технологиях и реальных результатах рассказывает руководитель «БЮРО И5» Ирина Филина.



Автоматизация пищевого производства: ИНВЕСТИЦИЯ В ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ

Роботы – это реальность, а не роскошь

Роботизация производства – это не про замену человека, а про эффективность. Роботы на пищевых предприятиях выполняют широкий спектр задач: укладка, упаковка, маркировка, сортировка, дозировка, работа с формами и даже задачи по отслеживанию качества. При этом они делают это стабильно, точно и без утомляемости.

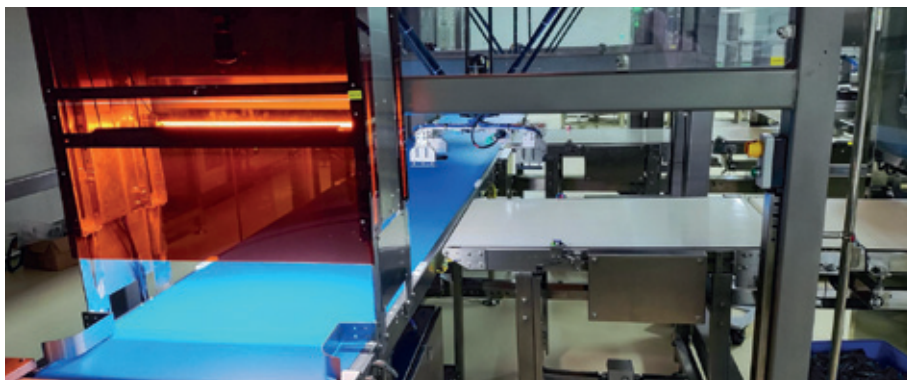
Наши линии адаптируются под специфику продукции, будь то хлебобулочные и кондитерские изделия, мясо, полуфабрикаты или заморозка. Мы создаём индивидуальные системы, проектируем их под задачу конкретного клиента и сопровождаем проект от идеи до пуска.

Индивидуальный подход – основа успеха

В «БЮРО И5» мы не предлагаем типовых коробочных решений. Каждый проект начинается с детального обсуждения: какие процессы нужно автоматизировать, какие цели стоят перед производством, каковы ограничения по площади, логистике, персоналу и бюджету.

Мы проектируем систему полностью под заказчика, включая 3D-моделирование, цифровое планирование и точную настройку под рецептуру, скорость и ритмичность производства. Техническая часть не отрывается от бизнес-задачи, и в этом наша сила. Мы понимаем, зачем всё это делается и какой результат должен быть в итоге.

АВТОМАТИЗАЦИЯ – ЭТО НЕ ПРО «МОДНО», ЭТО ПРО «ПРАВИЛЬНО И ВЫГОДНО». ЕСЛИ ПРЕДПРИЯТИЕ ХОЧЕТ РАСТИ, БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ, ВЫПУСКАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ СТАБИЛЬНО И С МИНИМАЛЬНЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ, БЕЗ АВТОМАТИЗАЦИИ СЕГОДНЯ НЕ ОБОЙТИСЬ. И «БЮРО И5» – КАК РАЗ ТОТ, КТО ПОМОЖЕТ СДЕЛАТЬ ЭТОТ ШАГ УВЕРЕННО, ГРАМОТНО И С НАСТОЯЩИМ РЕЗУЛЬТАТОМ.



Автоматизация против ручного труда: цифры и факты

Некоторые производители до сих пор боятся автоматизации, считая, что дешевле и проще держать персонал. Но давайте посмотрим на реальность:

- Поиск, обучение и удержание сотрудников – постоянные затраты и стресс.
 - Автоматизация позволяет стабилизировать процессы, сократить зависимость от человеческого фактора и в разы повысить производительность.
 - Современные линии работают в три смены без потерь в качестве, легко перенастраиваются и дают стабильный результат.
- Во внедрённых нами проектах мы видим конкретные цифры:
- снижение численности персонала на участке от 3 до 14 человек;
 - рост производительности труда на 20–50%;
 - сроки окупаемости от 8 месяцев до 3 лет даже при значительных инвестициях;
 - до 99% снижения брака при переходе от ручной укладки к роботизированной.

Технологии, которые помогают бизнесу расти

Мы используем современные CAD/CAM-системы, цифровое моделирование, технологии удалённого мониторинга и

предиктивной диагностики. Наши заказчики видят, что автоматизация – это не трата, а инструмент развития:

- запускается новый ассортимент;
- открываются каналы сбыта;
- сокращаются простои и потери;
- выравнивается качество;
- производство становится более устойчивым.



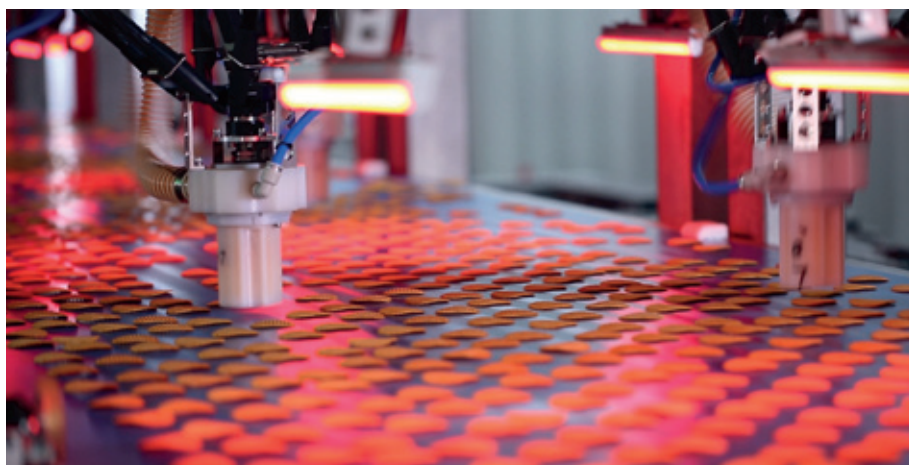
Будущее за автоматизированной пищевой индустрией

Мы видим, как стремительно растёт спрос на многокомпонентную продукцию, персонализированные форматы, более точную дозировку и маркировку. Всё это невозможно без автоматизации.

Параллельно нарастает тренд на экологичность, оптимизацию отходов, экономию ресурсов. Наши линии соответствуют всем этим требованиям – мы помогаем заказчикам снижать потери, сокращать упаковку, работать со вторсырьём.

«БЮРО И5» – партнёр, а не просто поставщик

Мы не просто продаём технику, мы погружаемся в задачу. Понимаем, что для клиента важны сроки, стабильность, сопровождение и результат. Именно поэтому многие наши партнёры приходят к нам снова – с новыми проектами, с расширением и масштабированием.



Контакты:
+79161033115
www.buroi5.ru

BALKA.STUDIO: НАШ ДЕВИЗ – ФУНКЦИЯ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Студия архитектуры и дизайна интерьера Balka.Studio занимается проектированием индивидуальных жилых домов и созданием интерьеров с 2008 года.

Её основали супруги Алексей и Ольга Моисеевы.

Алексей, руководитель студии, окончил консерваторию по специальности «музыковедение». Второе высшее образование по специальности «строительство уникальных зданий и сооружений» он получил после создания семейного архитектурного бюро, когда уже полностью погрузился в новую профессию.

Ольга Моисеева – архитектор, дизайнер, ландшафтный проектировщик. Тонкостями дизайна она овладевала в Италии, в престижном Politecnico di Milano.

Мы беседуем с сооснователями Balka.Studio Алексеем и Ольгой Моисеевыми об особенностях и тонкостях профессии и о том, как они влияют не только на создаваемые объекты, но и на жизнь – авторов и заказчиков.



– Расскажите, как была создана студия, когда вы решили связать свою жизнь с дизайном?

Алексей Моисеев:

– Поправлю – не только с дизайном, но и с архитектурой. Наверное, это тот самый случай, когда увлечение переросло в профессию. Вначале обращались знакомые, зная, что Ольга архитектор по профессии, просили сделать дизайн квартир. В дальнейшем они же просили спроектировать и построить им загородные дома. Со временем стали обращаться знакомые знакомых. Так что как-то всё само собой сложилось. В 2015 году мы перестали работать где-то ещё и целиком посвятили себя созданию архитектурных и дизайн-проектов.

– Вы занимаетесь семейным бизнесом. Сложно принимать совместные решения?

Ольга Моисеева:

– Многие удивляются, как можно круглосуточно находиться вместе и не уставать друг от друга. На самом деле это абсолютно не сложно. Главное – уметь слышать и слушать друг друга, именно этот навык стал тем прочным фундаментом как в семье, так и в работе.

Кроме того, когда-то давно мы договорились: если один из нас говорит «да», а другой – «нет», совместным решением становится «нет». Как ни странно, это помогает не только в работе, но и в воспитании детей, и при планировании отпусков и поездок. Таким образом, все решения принимаются совместно и без лишних споров.

– Какие выводы вы сделали после воплощения своего первого проекта?

Алексей Моисеев:

– Уже тогда пришло понимание, что важен каждый квадратный сантиметр площади объекта. Потребности у заказчиков всегда выше, чем возможности их недвижимости. Поэтому любое решение, касающееся планировки, – это всегда компромисс, который требует детального обсуждения с заказчиком. Именно поэтому при работе над планировкой мы никогда не ограничиваем себя в количестве разрабатываемых вариантов. Порой рождается 3–4 варианта, а иногда даже 10–15 – всё зависит от возможностей объекта и пожеланий заказчика. Ему намного комфортнее принимать решение, когда он наглядно видит все возможные варианты.

– У вас есть рецепт, как сделать мир лучше и красивее?

Ольга Моисеева:

– Нет, потому что красота – это понятие относительное. Все мы разные, и нам нравится разное. Однако наш девиз: «Функция превышает всего!». Каким бы ни был красивым дом, он не должен быть неудобным. Розетки и выключатели должны быть на своих местах, двери не должны биться друг о друга, на кухне – доста-

точно рабочей поверхности, как и мест для хранения во всём доме.

А уж какую стилистику внести в пространство – это всегда совместное решение с заказчиком, оно рождается в результате общения. И поверьте, эти решения не повторяются никогда.

Дизайн – это всеобъемлющее понятие, оно не исчерпывается цветом стен, фактурой пола и красивой мебелью. Без правильной и удобной организации пространства цвет стен становится вторичным. Создание грамотного пространства – это создание каркаса, на который мы сможем пошить любое платье по вкусу. Это наша философия.

– Где черпаете идеи, как отслеживаете мировые тренды?

Алексей Моисеев:

– Прежде всего это ежегодное посещение интерьерных международных выставок. Плюс различные деловые поездки и отпускные путешествия, которые помогают повышать уровень насмотренности.

Ольга Моисеева:

– Не нужно бояться привнести в проект что-то новое. Даже если сначала кажется, что этим никто не заинтересуется. Зачастую наша самая смелая и безумная идея находит отклик у заказчика и реализуется с помощью разных партнёров. Таким образом, в наших проектах появляются необычные формы и материалы, уникальные светильники, мебель и другие предметы интерьера.

Каждый проект – это своя индивидуальная история. Работая над проектом, мы учитываем особенности всех членов семьи, их ритм жизни, увлечения, мечты.

– Расскажите о ваших самых интересных проектах.

Алексей Моисеев:

– Каждый проект имеет свою историю. Историю взаимодействия с заказчиком, историю реализации. Наиболее интересны те проекты, где между заказчиком и нами с самого начала возникает атмосфера полного взаимопонимания и доверия, что, однако, накладывает на нас дополнительную ответственность за принятые решения. В таком ключе, например, были реализованы проекты «Дом на холме», «СПА на частной территории» – реализация начиналась с совместного выбора участка застройки. Или же проекты, связанные с работой в старом фонде, где постоянно возникают «сюрпризы», с которыми приходится считаться.

– Что предлагает ваша студия заказчикам? Какие услуги наиболее востребованы? Над какими задачами вам больше нравится работать?



Алексей Моисеев:

– Мы позиционируем себя как студию полного цикла. В наших силах спроектировать архитектуру, выполнить все необходимые расчёты, продумать инженерную составляющую и построить объект с интерьером «под ключ». Востребованы практически все услуги. К нам обращаются люди с самыми разными задачами, и над всеми нам интересно работать.

– Вам нравится работать с людьми? При разработке проектов удаётся учитывать личные качества заказчика, угадывать его пожелания?

Ольга Моисеева

– Работа с людьми – основная составляющая нашей деятельности. И если разработку чертежей и визуализации можно делегировать исполнителям, то общение с

заказчиками мы всегда берём на себя. Безусловно, это накладывает ряд ограничений на рост и масштабируемость бизнеса, но в этой ситуации нам важнее личностный профессиональный рост, который повышает качество и ценность каждого объекта. А что касается пожеланий заказчика, мы их не угадываем. Мы общаемся, и в процессе общения получаем всю необходимую нам вводную информацию для проектирования.

– Бывают ли сложные клиенты?

Ольга Моисеева:

– Скажем по-другому: не бывает простых клиентов. Каждый человек – это личность со своими индивидуальными особенностями и потребностями. Часто заказчик не один, а целая семья, где даже дети принимают участие в обсуждении проекта, и к каждому нужно найти подход.

– Какие направления работы вами ещё не охвачены? Поделитесь своими творческими планом и перспективами.

Алексей Моисеев:

– Мы никогда не ограничиваем себя конкретным перечнем работ, которые выполняем, и всегда рады услышать интересное предложение. Поэтому сейчас мы принимаем участие в разработке проекта «Экопарк». Оказалось, что продумать функционал отдыха в масштабах лесного массива или превратить чистое поле в комфортный для жизни коттеджный посёлок – весьма интересные и нетипичные задачи. И нам это очень нравится.

Все наши работы можно увидеть на сайте balka.studio

Беседовал Вячеслав Колесников





Архитектурное бюро DOT + DASH ARCHITECTS предлагает свежий взгляд на проектирование общественных пространств, где архитектурные решения сочетают в себе функциональность и эко-ориентированный подход с использованием в интерьере природных элементов. Специалисты бюро – не просто архитекторы, они надёжные партнёры, которые помогают бизнесу расти, эффективно управляют бюджетом и создают пространства, работающие на прибыль и эмоции. Одним из успешных проектов бюро стало создание брендбука для сети салонов тайского массажа «Wai Thai», где была разработана визуальная концепция, вдохновлённая природой Таиланда, но интерпретированная через призму городского футуризма. Ставка на новый дизайн оказалась не только эстетически выверенной, но и коммерчески оправданной. В партнёрстве с бюро количество салонов сети выросло с 60 до 85. С основателем и руководителем бюро DOT + DASH ARCHITECTS Мариеттой Мнацаканян мы поговорили о том, как создать успешный и узнаваемый B2B-дизайн, который сможет усилить миссию и ценности бренда, стать инвестицией в развитие и масштабирование бизнеса.

Мариетта Мнацаканян: «B2B-ДИЗАЙН – ЭТО ТОЧНЫЙ РАСЧЁТ, ЛОГИСТИКА И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

– Мариетта, как философия архитектурного бюро DOT + DASH ARCHITECTS отражается в выполненных проектах?

– В основе философии нашего архитектурного бюро – человек, его внутренние потребности и связь с природой. Это не просто подход – это система ценностей, которая прослеживается в каждом проекте. Созданные нами пространства вырастают из глубокого уважения к природе и стремления к функциональному комфорту.

Ключевые материалы: камень, дерево и живые растения – формируют основу архитектурной лексики студии. Их естественная фактура, цвет и форма создают ощущение близости к природе даже в урбанистическом контексте. Цветовые решения, текстуры и объёмы подбираются таким образом, чтобы вызывать тактильные и визуальные ассоциации с природной средой, а не просто отвечать эстетическим трендам.

Проектный процесс начинается не с формы, а с функции – с понимания того, как человек будет жить в этом пространстве. Только после этого рождается дизайн, а окончательные материалы выбираются в зависимости от бюджета: натуральный камень или керамогранит, массив или шпон, живые или искусственные растения. Но главный принцип остаётся неизменным: человек должен чувствовать себя в пространстве комфортно и в гармонии с природой – даже если за окном мегаполис.

– В чём заключается особенность B2B-дизайна и какими специфическими знаниями должен обладать специалист, работая в этом сегменте?

– B2B-дизайн – это не просто оформление пространства, это точный расчёт, логистика и стратегическое мышление. Его ключевая особенность – жёсткие сроки, обусловленные арендными каникулами, которые зачастую длятся не более двух-трёх месяцев. За это время нужно успеть всё: от идеи и проектирования до полной реализации. Здесь на первый план выходит не креатив, а чёткое управление процессами и временем.

Второй критически важный аспект – качество и износостойкость. Если в

жилом интерьере хозяева обращаются с пространством бережно, то в B2B-среде – будь то офис, кафе или шоурум – интерьер работает на износ. Им пользуются сотрудники, посетители, клиенты и далеко не всегда аккуратно. Поэтому дизайнер обязан выбирать антивандальные, долговечные материалы и проектировать пространство с учётом интенсивной эксплуатации.

Третье: масштабируемость и тиражируемость. Многие B2B-клиенты – это франшизы и сетевые бренды, которым важно повторять интерьерные решения по всей стране. Специалист должен уметь подбирать такие материалы и решения, которые доступны и во Владивостоке, и в Петербурге, и в Сочи. Это требует глубокого понимания рынка поставок, локальных специфик и гибкости в подборе альтернативных решений.

«Проектный процесс начинается с понимания того, как человек будет жить в этом пространстве».

И наконец – работа с бюджетом. В B2B каждый вложенный рубль должен быть оправдан, а визуальный результат – всегда выглядеть дороже фактической стоимости. Дизайнер должен уметь усиливать миссию и ценности бренда через интерьер, формируя доверие и лояль-



ность у клиентов даже на уровне деталей. Ведь продуманный интерьер – это ещё один способ сказать клиенту: «Мы о вас заботимся!».

– Насколько глубокой должна быть интеграция дизайн-проекта с бизнесом и его процессами?

– В современном мире дизайн не может существовать в отрыве от бизнес-процессов – он должен быть глубоко и осознанно интегрирован в самую суть бренда. Люди возвращаются туда, где их опыт задействует сразу все пять органов чувств: зрение, слух, обоняние, вкус и осязание.

Дизайн-проект становится не просто «обёрткой», он становится частью эмоционального брендинга. Визуальные решения, тактильные материалы, звуковое оформление, аромомаркетинг и даже вкусовые акценты (в кафе, в ресепшен-зонах и т.д.) – всё вместе это создаёт цельное, запоминающееся впечатление, которое хочется повторить.

Особую роль здесь играет визуальный образ – интерьер должен не просто нравиться, он обязан отражать концепцию бизнеса, быть продолжением бренда и его ценностей. Только при такой глубокой интеграции дизайн становится не затратой, а инвестицией в рост лояльности, узнаваемости и, в конечном счёте, прибыли компании.

– С какими сложностями и вызовами сталкиваются дизайнеры, работая над созданием бизнес-пространств? Какие факторы нужно учитывать при создании функциональных и эстетически привлекательных интерьеров?

– Создание бизнес-пространств – это всегда работа в условиях высокой неопределённости, сжатых сроков и жёсткой логистики. Процессы запуска проекта, проектирования и реализации идут практически параллельно. Дизайнеру приходится думать не только о текущем этапе, но и постоянно просчитывать действия на несколько шагов вперёд, чтобы избежать переделок и конфликтов между дизайном и строительными работами.

В сегменте B2B дизайн невозможен без учёта экономических реалий. Здесь ключевым становится умение удерживать баланс между эстетикой, эргономикой и экономической целесообразностью. Пространства эксплуатируются большим количеством людей, и каждый элемент должен быть продуман. Эргономика выходит на первый план – она должна быть универсальной, удобной и понятной для самых разных пользователей.

Ещё один критически важный фактор – это инженерные системы. Хотя дизайнер проектирует их сам, он обязан учитывать технические параметры, работая в плотной связке с подрядчиками. Главная



задача – гармонично интегрировать инженерию в интерьер, чтобы она не нарушала визуальную концепцию, но обеспечивала необходимый уровень комфорта и безопасности.

Наконец, особенность бизнес-дизайна – это работа в условиях постоянной нехватки времени. Нужно быстро принимать решения, просчитывать риски и при этом не терять качество. Именно поэтому важно не просто творчески мыслить, но и обладать системным подходом, стратегическим мышлением и отличной организацией процессов.

«B2B-дизайнер должен уметь усиливать миссию и ценности бренда через интерьер».

– С какими компаниями работает ваше архитектурное бюро?

– Мы работаем с широким спектром клиентов, но основной фокус – на бизнесе, который развивается, растёт и масштабируется. Среди наших заказчиков – федеральные сети с высокой динамикой запуска новых точек, а также стартапы, находящиеся на стадии становления, но уже мыслящие категориями масштабирования и выхода на франшизу.

Мы сопровождаем как крупные бренды, например сеть спа-салонов «Wai Thai», так и начинающие бизнесы, например beauty-кафе «Haru», wellness-стартапы «Спинка» и «Bellander» (Центр остеопатии и косметологии), которые создают камерные, атмосферные пространства, но закладывают потенциал для роста и расширения.

Однако наша работа не ограничивается только большими именами – мы ценим амбициозность, стратегическое мышление и желание создавать не просто интерьер, а целостный клиентский опыт.

Независимо от масштаба – будь то федеральная сеть или бизнес «на районе» – мы подходим к каждому проекту с одинаковой глубиной: проектируем пространство, в которое хочется возвращаться и которое работает на бизнес-цели клиента.

– Есть ли проекты, которыми вы особенно гордитесь? В чём их уникальность?

– Каждый наш проект для нас значим – в каждом есть своя идея, особенность, изюминка. Но есть два, о которых мы говорим с особой гордостью.

Первый – это флагманский салон сети «Wai Thai» в Москве, расположенный в башне на 84-м этаже. Этот проект стал для нас настоящим вызовом: строгие строительные ограничения небоскрёба, работа с технологическими новинками, которые до этого ни мы, ни подрядчики не использовали, – всё это требовало точности, гибкости и инженерной изобретательности. В результате нам удалось не просто адаптироваться к условиям, но и реализовать проект «один в один» по изначальной концепции, без компромиссов по дизайну и функциональности.

Второй проект – это частный дом с Harley-Davidson в гостиной. Этот проект – квинтэссенция персонального подхода. Совместно с заказчиками мы вдохновлялись отелями, путешествиями и идеями из разных стран. В доме площадью 660 м² каждая зона продумана до мелочей: функциональные углы для каждого члена семьи, взвешенная эргономика и эстетика. Уникальная деталь – утопленный диван, который визуально освобождает пространство и делает зону гостиной легче, несмотря на масштаб. Благодаря перепадам уровней удалось спрятать рабочие зоны кухни, сохранив ощущение чистоты и уюта даже в активные моменты.

Когда проектируем частные дома, мы думаем не только о форме, но и о том, как человек будет уезжать в отпуск, жить с детьми или встречать зиму. Именно поэтому технологии становятся органичной частью нашей архитектуры. В данном проекте мы интегрировали полноценную систему «умного дома». Но не ради галочки в брифе, а для того чтобы технологии действительно решали повседневные задачи семьи.

Например, установка климат-контроля, позволяющего автоматически переводить дом в режим ожидания во время отсутствия владельцев и обеспечить комфортную температуру к их возвращению или система освещения, включающаяся по одному клику на смартфоне.

Важно, что мы проектируем разумный «умный дом», без избыточной автоматизации и сложных решений ради технологий. Все функции оправданы нуждами конкретной семьи. Именно в этом подходе наше отличие: мы интегрируем технологии как часть архитектуры, соблюдая баланс между технологичностью, архитектурной идеей и человеческим комфортом. И этим мы особенно гордимся.

Беседовала Анна Добрынина

Светлана Решетникова: «SPACE INTERIORS – ЭТО СИНТЕЗ ИСТОРИИ, ПРИРОДЫ И ИННОВАЦИЙ»



В современном мире, где экологическое сознание и уважение к культурным традициям становятся неотъемлемой частью бизнес-практик, архитектурное бюро Space Interiors стремится создавать концепции, в которых история, природа и инновации сплетаются в единое пространство, а дизайн интерьера дарит эмоции и впечатления. Бюро работает по всем направлениям, создаёт интерьеры для частных домов, коммерческих проектов и общественных пространств. В условиях растущей популярности экологического туризма и запроса на аутентичный опыт архитектурное бюро Space Interiors стало одним из ведущих экспертов по проектированию и созданию туристических объектов в важных для развития индустрии туризма регионах России. В Space Interiors не только создают уникальные туристические пространства, но и формируют новые стандарты в архитектуре, способствуя устойчивому развитию и уважению к истории и культуре народов России. О том, как создаются вдохновляющие дизайн-проекты для туристической отрасли, нам рассказала основательница архитектурного бюро Space Interiors Светлана Решетникова.

– Светлана, в области дизайна, архитектуры и строительства вы работаете более 15 лет, выполняете достаточно масштабные и сложные проекты. Как вы пришли в профессию?

– Моя любовь к созданию пространств зародилась в детстве, и это было не случайно. Я выросла в семье, где отец и дед посвятили жизнь строительству деревянных срубов – от заготовки брёвен до сдачи объектов «под ключ». С самого раннего возраста они брали меня с собой на объекты, и там среди запаха свежей древесины и стука топоров я наблюдала, как из грубых брёвен постепенно рождались тёплые, наполненные светом дома.

Это было волшебство превращения – не просто строительство, а настоящее созидание, где каждый этап требовал не только мастерства, но и души. Мои родные относились к своему делу с трепетом: они не просто возводили стены, они создавали дома, в которых потом жили семьи нескольких поколений. Именно тогда я поняла, что архитектура – это не про бетон и чертежи, а про людей, про их эмоции, воспоминания и ощущение дома.

А ещё про гармонию с природой. Наблюдая за работой отца и деда, я невольно впитывала принципы экоархитектуры: как важно проектировать здание так, чтобы солнечный свет сам вёл человека по дому, как дерево «дышит» и создаёт особый микроклимат, как даже форма здания может повторять естественный ландшафт. Это были не учебники, а живая наука – через практику, через ощущения.

Именно тогда во мне и проснулось осознание: архитектор – не просто проектировщик, это проводник между природой, культурой и потребностями человека. Мне хотелось не просто строить, а создавать места, где людям будет хорошо, где они будут чувствовать ту же теплоту, что и я в детстве, глядя на работу своих близких.

«МЫ НЕ ПРОСТО ПРОЕКТИРУЕМ ЗДАНИЯ, МЫ СОЗДАЁМ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ГДЕ КАЖДЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАССКАЗЫВАЕТ КАКУЮ-ТО ИСТОРИЮ».

Склонность к точным наукам: геометрии и черчению – предопределила мой выбор. После окончания Тверского государственного технического университета я продолжила своё обучение в магистратуре Московского государственного строительного университета, а затем оттачивала свои навыки и мастерство



в Международной школе дизайна и в Лондонской школе дизайна – там получила международный диплом. Этот путь научил меня главному – умению объединять функциональность и эстетику. Они не должны противоречить друг другу, наоборот, они дополняют друг друга. Например, минималистичный дизайн, основанный на простоте и чистоте линий, может быть и красивым, и практичным. Пространство, освобождённое от ненужных предметов, способствует лучшему использованию площади и создаёт ощущение лёгкости.

– Какова философия архитектурного бюро Space Interiors? Есть ли какие-то характерные черты, по которым можно определить стиль и почерк ваших дизайнеров?

– Space Interiors – это синтез истории, природы и инноваций. Мы не просто проектируем здания, мы создаём эмоциональные пространства, где каждый элемент рассказывает какую-то историю.



Характерные черты нашего стиля:

Уважение к контексту – сохраняем дух места, будь то старинный город или природный заповедник.

Диалог экстерьера и интерьера – фасады и внутренние пространства дополняют друг друга, с помощью цветов и материалов достигается визуальная согласованность всего проекта.

Экологичность – мы используем преимущественно натуральные материалы, подчёркивая их фактуру.

Индивидуальность – каждый проект отражает характер заказчика, будь то уютный экоотель или лаконичный бизнес-центр.

Мы создаём не объекты, а впечатления – те, что остаются с людьми на долгие годы.

– С командой специалистов Space Interiors вы успешно проектируете и создаёте коммерческие объекты для развития индустрии туризма. Какие ключевые факторы вы учитываете при разработке концепции дизайна для гостиниц и туристических объектов?

– Оформление отелей, ресторанов, гостиниц и других туристических объектов играет ключевую роль не только при создании уютной и привлекательной атмосферы, оно напрямую влияет на коммерческий успех проекта. Каждый туристический объект нацелен на определённую аудиторию. Это могут быть бизнес-туристы, семейные пары, молодёжные компании или пожилые путешественники. И дизайн объекта должен соответствовать интересам и ожиданиям целевой группы. Нужно учитывать, что назначение общественных пространств может подстраиваться под сезонные изменения и различные сценарии использования. Всё более актуальным становится внедрение современных технологий: интерактивные элементы, системы умного дома, беспро-

водной интернет и другие технические достижения делают пребывание гостей более комфортным.

При разработке концепций наших дизайн-проектов для туристической отрасли мы уделяем особое внимание трём вещам: аутентичности, функциональности и эмоциям, которые должны получать люди.

Одна из ключевых задач дизайна туристического объекта – это создание уникальной атмосферы, отражающей местные традиции и культуру. Использование локальных материалов, цветов и элементов декора поможет туристам ощутить местный колорит. Например, для курорта Манжерок на Алтае мы обыграли мотивы золотного шитья, ведь этот древний город славится своими искусными мастерицами-золотошвеями. Элементы золотной вышивки были использованы в текстиле и в оформлении интерьера.

Если говорить о функциональности, для общественных пространств очень важно, чтобы зонирование помещений было интуитивно понятным и простым, а сервисы – доступными.

**«КАЖДЫЙ ВЫПОЛНЕННЫЙ
НАМИ ТУРИСТИЧЕСКИЙ
ОБЪЕКТ ЯВЛЯЕТСЯ
УНИКАЛЬНЫМ И
“ЖИВЫМ”, ГДЕ МОЖНО НЕ
ПРОСТО ПЕРЕНОЧЕВАТЬ,
А ПО-НАСТОЯЩЕМУ
ПРОЧУВСТВОВАТЬ ДУХ
МЕСТА И ПЕРВОЗДАННУЮ
КРАСОТУ ПРИРОДЫ».**

И то, что я особо люблю в каждом проекте, – это создание многомерного опыта для получения всего спектра эмоций, доступных человеку. На зрение мы



можем воздействовать через панорамные окна с видами на главные достопримечательности города; на обоняние – использованием фирменных ароматов в лобби, например для лесных курортов это аромат хвои; на осязание – разнообразием текстур и фактур материалов, например грубого камня или тёплого дерева. Усладой слуха станет продуманная звуковая среда – от утреннего пения птиц до акустики в ресторане, а также очень важно обыграть в дизайне местную гастрономическую тематику.

Виды из окон, запахи, тактильные ощущения – всё это работает на атмосферу и получение определённого эмоционального опыта при соприкосновении с курортом.

– Какие современные тенденции в архитектуре и дизайне интерьеров вы считаете наиболее актуальными для туристической отрасли?

– Я бы выделила три основных направления:

Биофильный дизайн – интеграция природы в создаваемые интерьеры для улучшения физического и эмоционального состояния человека. Это может быть использование природных натуральных красок, большое количество естественного света за счёт установки панорамных окон и т.д. Концепция биофильного интерьера относительно нова – впервые о ней заговорил профессор социальной экологии Стивен Келлерт. Именно он в 1980-х годах обосновал тот факт, что интеграция природы в жилище человека оказывает на него положительное влияние.

Использование локальных нарративов. Это когда гости отеля хотят не просто кровать, а погружение в культуру местно-

сти: в нашем проекте «12 Звёзд» интерьеры перекликаются с легендами Тверской земли.

Технологии незаметного комфорта – умные системы, не нарушающие эстетику. Это направление становится всё более востребованным.

– Как вы работаете с местным культурным и историческим наследием при создании дизайна для туристических объектов?

– К этому вопросу мы подходим очень внимательно и поэтапно:

Исучаем местные особенности. Работаем с музеями и архивами: смотрим старые фото, документы и предметы быта. Общаемся с местными жителями, записываем их воспоминания и истории. Исследуем традиционные постройки, ремёсла, природные материалы региона.

Адаптируем историю под современность. Например, при перепланировке старинного исторического здания амбара в туристический отель мы сохранили оригинальные деревянные балки, сделав их элементом дизайна; добавили современное освещение, которое подчёркивает старинную кладку; перенесли узоры с местной вышивки на текстиль и декор.

Создаём эффект погружения. Чтобы гости почувствовали связь с местом, мы размещаем старые фотографии – можно отсканировать QR-код и узнать их историю; используем натуральные местные материалы – дерево, камень, глину; добавляем ароматы местных трав или хвои.

Наш ключевой принцип: мы не мифицируем историю, а создаём диалог эпох, где современные стеклянные конструкции могут соседствовать с руб-

леными стенами, если это осмысленно раскрывает идентичность места. Так, в одном из проектов нам удалось сохранить старинную печь, ставни, статуи идолов из дерева и входную группу, превратив их в арт-объекты. Также мы оставили полы из местной лиственницы, обработав их современными методами, и разместили на стенах увеличенные копии старинных открыток с пейзажами Таймыра.

Такой подход делает каждый наш объект уникальным и «живым» – здесь можно не просто переночевать, а по-настоящему прочувствовать дух места и первозданную красоту природы.

– Есть ли проекты, которыми вы особенно гордитесь? Каковы были ключевые аспекты их успеха?

– Один из наших самых вдохновляющих проектов – экокурорт на озере Лама, где мы создали настоящее путешествие во времени. Погрузившись в местные легенды и традиции коренных народов Таймыра, мы превратили каждый элемент пространства в увлекательный рассказ: от элементов декора, созданных из корней, выловленных рыбаками (это настоящие артефакты таймырской природы!), до дизайна номеров, вдохновлённого древними петроглифами и пейзажами в разное время года.

Гости не просто отдыхают – они становятся исследователями: могут участвовать в мастер-классах по традиционным ремёслам, слушать вечерние истории у костра от местных сказителей и даже попробовать блюда, приготовленные по старинным северным рецептам. Этот проект, отмеченный премией за устойчивый дизайн, доказывает: настоящий туризм – это когда место начинает говорить с тобой на своём особом языке.

– Насколько широка география вашей деятельности?



– География наших проектов – это своеобразная карта вдохновения: от исторических городов Центральной России до современных курортов Краснодарского края. Мы работаем в Московской, Тверской, Новгородской и в Мурманской областях, в Красноярском, Хабаровском и Краснодарском крае, в Республике Алтай и в Северной Осетии – везде, где важно сохранить дух места, но привнести актуальный дизайн-код.

Некоторые объекты буквально притягивают нас своей уникальностью. В отелях Карелии и Мурманской области мы обыгрывали фактуру гранита и сосны. В дегустационных клубах полярного круга в Норильске делали отсылки к античной архитектуре и истории местности. В частных резиденциях курорта «Завидово» Тверской области соединили классицизм и скандинавский минимализм.

Сейчас мы изучаем запросы из Сочи и Калининграда – нас интересуют локации, где можно создать диалог между природой, историей и современными технологиями.

Кстати, даже работая в разных регионах, мы сохраняем принцип локального следа: 70% материалов и подрядчиков стараемся находить в радиусе 300–500 км от объекта. Это снижает углеродный след и поддерживает местных производителей.

«ГЕОГРАФИЯ НАШИХ ПРОЕКТОВ – ЭТО РОССИЯ ОТ ЗАПОЛЯРНОГО КРУГА ДО ЛАЗУРНЫХ ПОБЕРЕЖИЙ, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО, ВОДХНОВЛЁННАЯ ПРОШЛЫМ».

– Поделитесь вашими планами на будущее. Какие ещё интересные проекты вам хотелось бы реализовать?

– Мы с коллегами мечтаем о проекте в формате агроарта – о ферме с арт-резиденциями, где природа, история и современное искусство сливаются в гармонию. И, конечно, продолжаем превращать каждый проект в шаг к более вдохновляющему и осознанному миру.

Для нас важно, чтобы архитектура не только притягивала взгляд и завораживала, но и берегла планету. Каждый наш объект – это диалог с будущим.

Беседовала Анна Добрынина



«ПРОСТРАНСТВО СТИЛЯ BIART – ДОМ МОДЫ И ЭМОЦИЙ»



Вы когда-нибудь задумывались о том, что мода – это гораздо больше, чем дизайнерские наряды и масштабные мероприятия, вроде Met Gala? Мода – это искусство, вызывающее самые разные эмоции. Пространство стиля BIART – это место, где мода и искусство сливаются воедино, рожают что-то новое и прекрасное. Создательница Дома моды и эмоций, сети медицинских центров «Медико&Лаб», бренда одежды «ТТТ.HUB», а также предприниматель, жена и мама Ольга Ковкина рассказала об увлекательном пути к своей мечте, о достигнутых вершинах и планах на будущее.



– Как вам удаётся поддерживать гармонию между работой и домом?

– Семья – самая главная опора в моей жизни. Именно она даёт мне силы и возможности для реализации абсолютно любых идей.

Я замужем уже более 20 лет и 12 из них мы работаем вместе. Я часто слышу, что для многих это очень тяжело. Однако мы находим в этом много положительных моментов – нам всегда есть о чём поговорить, мы делимся идеями, вместе учимся и развиваемся. Это особая связь, укрепляющая наши отношения, помогающая расти профессионально и личностно. Даже совместные деловые командировки мы стараемся превратить в небольшие приключения. Каждая поездка – возможность насладиться временем друг с другом, обсудить наши мечты и построить совместные планы на будущее. Вместе мы создаём воспоминания, которые останутся с нами навсегда.

Ещё один важный момент заключается в том, что мы с мужем никогда не делили обязанности в семье, особенно по гендерным признакам или по общественным ярлыкам. У нас никогда не стоял вопрос: «Кто сегодня моет посуду или идёт в магазин?». Когда дети были маленькими и я не успевала сделать всё вовремя, никогда не слышала упреков в свой адрес. Я получала только помощь и поддержку. Каждый из нас осознавал, что в семье важно нести ответственность за человека, с которым ты живёшь бок о бок, за результат, который должен быть получен, – и не важно кем. В приоритете всегда было сохранение чувств и отношений.

Это прекрасно, когда ты чувствуешь, что рядом с тобой человек, который никогда не предаст, всегда поддержит в трудную минуту. Ведь здоровые отношения строятся на способности партнёров находиться в гармонии с собой и друг с другом. Нельзя опереться на того, кто не имеет внутренних сил, а она формируется из множества факторов: из энергии, желания слышать себя, ответственности, саморазвития, стремления достигать поставленные задачи, из интереса к жизни, умения видеть хорошее и разделять радости жизни.

Для этого необходимо изо дня в день учиться уступать, проявлять терпение, слушать и слышать близких, а главное – научиться доверять. Без доверия невозможно делиться своими чувствами и переживаниями – это то, что лежит в основе взаимопонимания.

Делайте маленькие шаги в сторону тех, с кем вы живёте, постарайтесь увидеть их, а не свои ожидания. Примите тот факт, что у всех разные характеры, взгляды на жизнь и степень открытости.

Как и в любом деле, в семейной жизни случаются взлёты, а также периоды стагнации, сложностей и потерь. Но только в



ваших силах сделать этот проект главным и самым успешным в жизни. В конце концов лучшая работа – та, что приносит удовольствие.

«Самые крепкие союзы — это не только результат каких-то определённых действий, это неустанная и непрерывная работа над собой».

– Какой главный принцип вы выбрали для себя в бизнесе?

– Самые успешные люди славятся не количеством денег, а тем, что они подарили миру. Именно на этом основании я выстраивала каждый свой проект. Причём каждая бизнес-идея содержала уникальные предложения по принципу «голубого океана» и развивалась с учётом потребностей в

обществе. Главная особенность стратегии – это отсутствие конкуренции, которая позволяет самостоятельно определять правила игры. Кроме того, в компаниях, созданных по стратегии «голубого океана», формируются ценности, отражающие идеалы их создателей.

Мне было достаточно посмотреть на уже существующие примеры, усовершенствовать их и в кратчайший срок реализовать на других территориях, делая упор на новизне и ценностных ориентирах.

Так в Калининграде родился первый диетологический центр «Медико&Лаб» с медицинским подходом. Мы обучили врача-диетолога, которого на тот момент не было в нашем городе. Стали использовать в центре только научно обоснованные методы. Они приводили не только к снижению веса, но и помогали улучшить здоровье в целом каждому пациенту. Многие крутили у виска, сомневаясь в нашем подходе. Ведь мы не предлагали никаких диет, мы обучали культуре питания, основанного на индивидуальном подходе. Мы вкладывали очень много сил в то, чтобы люди поверили и поняли, что правильное питание – это не модная тенденция, это необходимость. Через некоторое время



во всех медицинских центрах появился специалист-диетолог.

Во время локдауна, когда никто не знал, что будет завтра, я открыла первое концептуальное пространство в России. Многие не верили, что у меня получится. Однако благодаря помощи моей семьи и тех, кто поддержал эту идею и хотел помочь в её скорейшей реализации, у нас всё получилось.

Пространство стиля BIART с уникальным наполнением: одежда и аксессуары российских дизайнеров, предметы интерьера, кофейня, галерея, мероприятия, мастер-классы, просмотры фильмов с профессиональными спикерами – всё это воспитывает вкус и позволяет ценить прекрасное.

Каждый, кто попадает в пространство стиля, через органы чувств может полностью погрузиться в атмосферу творчества и саморазвития.

С порога вы вдыхаете аромат свежесваренного кофе, он окутывает вас теплом и уютом. Дегустируете домашние десерты, приготовленные с любовью. Здесь всё пропитано эмоциями. В зоне шоурума вы вдохновляетесь одеждой российских дизайнеров – они предлагают пойти на эксперименты и рады подчеркнуть вашу индивидуальность. На стенах – картины, написанные талантливыми художниками, их творчество наполняет пространство энергией, заставляет задуматься о важном. В этом месте нет импульсивных покупок, нет суеты и дискомфорта – человек покупает только то, что ему нужно.

Этот проект с заявкой на эксклюзивность, а через год о нас узнали не только в России, но и за рубежом.

Когда вы ставите высокие цели, важно помнить, что за ними стоят не только ваши амбиции, но и желание изменить мир к лучшему. Вы создаёте что-то значимое,

что может улучшить качество жизни людей вокруг. Риски, что вы берёте на себя, демонстрируют вашу решительность. Каждая неудача – это опыт, который становится основой вашего роста.

*«Пространство
стиля BIART стало
домом для тех, кто
ценит эстетику,
творческую атмосферу и
искренность».*

– Что означает и как переводится название BIART?

– Название пространства стиля BIART продумывалось очень тщательно. В переводе BIART означает «биология искусства», именно природа является источником вдохновения для дизайнеров, художников и всех людей творческих профессий.

Пространство стиля BIART – это уникальное футуристическое место, каждая молекула которого дышит эстетикой искусства. Всё здесь для тех, кто хочет пробудить свой творческий потенциал. Так устроен человеческий мозг: в новом пространстве часть настроек обнуляется, и ресурс становится выше.

– Как правило, проекты, подобные BIART, создаются в городах-миллионниках, таких как Москва или Санкт-Петербург. Насколько целевая аудитория Кали-



нинграда была готова к появлению столь роскошного и творческого пространства? А возможно, ваш секрет успеха кроется в том, что BIART является местом притяжения туристов?

– За четыре года своего существования пространство стиля BIART в Калининграде завоевало популярность не только россиян, но и иностранцев. Для нас огромная честь слышать в адрес проекта, что он уникален! И люди, специально приезжающие к нам из Франции, Италии, Германии, Швейцарии и прибалтийских стран, чувствуют себя здесь как дома. Кстати, о пространстве стиля BIART, наверное, больше знают за пределами Калининграда, а это немного обидно – прежде всего оно создавалось для его жителей.

К слову, через год после открытия BIART к нам приехала съёмочная группа из «Газпром-Медиа Холдинга», которая сняла о нас фильм. Летом этого же года я была приглашена на Неделью моды в Москву в качестве почётного спикера, где делилась опытом в реализации своего проекта. Для меня это было важным событием.

– Поговорим о мероприятиях, организуемых вами. Какими творческими встречами, проходившими в стенах BIART, вы особенно гордитесь?

– Одними из первых в городе мы стали проводить тематические мероприятия, на первоначальном этапе приглашая специалистов из Калининграда: дизайнеров, психологов, врачей, стилистов, художников. Все они выступали у нас на площадке. Позже начали знакомить жителей нашего города со специалистами из других регионов. Нас посетили эксперт по речи (Екатеринбург), историк моды (Москва), стилист (Москва), дизайнеры украшений (Москва), эксперт в мире ювелирного искусства (Москва).

Также нашей фишкой стали постоянные просмотры фильмов с привлечением профессионалов из разных областей – с дальнейшим обсуждением и глубоким анализом сюжетов.

– Ещё одна изюминка пространства стиля – его кофейня, о которой вы уже упоминали. В чём её особенность?

– Я не представляю BIART без уютной кофейни. Здесь можно встретиться с друзьями, пообщаться с деловыми партнёрами или отдохнуть после покупок в приятной обстановке: выпить чашечку свежесваренного кофе, попробовать изумительные десерты, приготовленные нашим кондитером. А можно вдохновиться уникальными люстрами, парящими над каждым столиком, от филиппинского дизайнера Kenneth Coboпрне. Его работы известны во всём мире, включая членов королевской семьи и голливудских знаменитостей. Или картинами юной калининградской художни-



г.Калининград,
пр. МИРА, 89, оф 9.
Тел: 8(4012) 50-52-50
BIART



цы Polasha – её работы стали визитной карточкой кофейни, а может быть, ваше внимание привлекут шикарные композиции из живых цветов от наших партнёров. Всё это создаёт настроение и воспитывает вкус.

«Мода — это не только про одежду, это про то, что нас окружает».

– Какие планы у пространства стиля BIART на ближайшие несколько лет?

– Я всегда строю амбициозные планы, поэтому скоро пространство стиля BIART откроет свои двери в Москве. Идея зрела давно, годами вынашивалась и обрастала деталями. Москва – город возможностей, но часто там не хватает личного пространства, места, где можно раскрыть себя, свой творческий потенциал или найти уникальные вещи, подчёркивающие стиль и отражающие внутренний мир. И я абсолютно уверена в том, что наш проект станет настоящим оазисом стиля в шумном мегаполисе.

Беседовала Екатерина Зыкова



DESIGN ROCKS – ИСКУССТВО КОМФОРТА

Как часто вы задумываетесь о причине своего плохого настроения или самочувствия? А как часто находите корень всех проблем? Что, если я скажу вам, что во всём виноват интерьер? Что тот огромный шкаф в спальне ворует вашу энергию каждый день? Организовывая пространство вокруг себя, важно учитывать не только модные тренды, бюджет и комфорт, но и особенности личности. Студия Design Rocks создаёт не просто уникальные дизайн-проекты, а целые истории жизни каждого клиента. Евгения Шилова, основательница студии Design Rocks, а также эксперт в области архитектуры и дизайна, раскрыла тайну о роли интерьера в жизни человека. Как интерьер влияет на физическое и эмоциональное состояние человека? В чём преимущество индивидуального дизайна? Что нужно, чтобы быть счастливым?



— Евгения, вы делаете упор на качестве, комфорте и дизайне вне времени. Расскажите, что для вас значит интерьер.

— Для меня интерьер — это не просто красивая картинка или проект для портфолио, это абсолютно уникальное пространство, созданное только для конкретного человека или семьи. Мы никогда не копируем готовые решения, потому что каждый наш проект — результат глубокого анализа: мы изучаем привычки, образ жизни, вкусы, даже маленькие ритуалы заказчика.

Наши проекты не устаревают, потому что они по-настоящему свои — в них комфортно и спокойно в любой момент жизни.

— Почему, по вашему мнению, важно правильно и индивидуально оформлять рабочее и домашнее пространство?

— Правильное и индивидуальное оформление пространства — это ключ к гармонии и ощущению дома. Важно не просто подобрать красивые цвета или мебель, необходимо вникнуть в детали: как человек любит отдыхать, где ему удобно работать, какие мелочи приносят радость. Благодаря этому каждый проект становится уникальным и максимально ориентированным под клиента — чтобы каждый день, проведённый в этом пространстве, был наполнен комфортом и радостью.

В одном из проектов, например, мы учли любовь клиента к утренним ритуалам и создали особую зону для завтраков у окна — и это стало его любимым местом в доме.

«Интерьер — это отражение личности, его продолжение, как любимая вещь, с которой не хочется расставаться».

— Правда ли, что окружающее пространство напрямую влияет на нас? Можете привести конкретные примеры?

— Окружающее пространство действительно влияет на наше состояние, и мы это чувствуем в каждом проекте. Если интерьер не отражает привычки и характер владельца, он быстро начинает давить или раздражать. Создание интерьера с учётом индивидуальности — залог уюта, защищённости и даже вдохновения.



— **Какие элементы интерьера оказывают наибольшее влияние на наши самочувствие и продуктивность?**

— Самое сильное влияние на самочувствие и продуктивность оказывают детали, которые подбираются для конкретного человека: правильное освещение, удобная мебель, материалы, которые приятно трогать, любимые цвета и даже запахи. В нашей работе мы уделяем огромное внимание эргономике и тому, как человек взаимодействует с пространством.

Особое место занимает работа со светом — мы продумываем светодизайн, учитываем ориентацию пространства по сторонам света, чтобы естественное и искусственное освещение поддерживали нужное настроение в разное время дня. Очень важна работа с объёмами и видовыми точками: мы смотрим на пространство глазами архитектора, а не просто дизайнера, чтобы каждый уголок был максимально гармоничным и функциональным для конкретного человека. Только так можно добиться того самого ощущения, когда всё на своём месте и не хочется ничего менять.

— **Существуют ли универсальные принципы оформления пространства, которые положительно влияют на большинство людей, или все индивидуально?**

— Есть базовые принципы, которые работают почти для всех, но мы всегда идём глубже. Правильная работа с объёмами создаёт ощущение воздуха и свободы — это помогает человеку буквально дышать в пространстве и чувствовать себя легко. Работа со светом — это не просто лампы: в своих проектах мы учитываем циркадные ритмы, продумываем разные сценарии освещения, чтобы можно было

создать и уютную камерную атмосферу для отдыха, и торжественный свет для особых случаев.

Натуральные материалы для нас — отдельное направление: важно тщательно подбирать их по тактильности, сочетанию разных текстур и композиций, чтобы интерьер гармонично воздействовал на все органы чувств.

Не менее важная деталь — работа с ароматами. Именно это делает пространство по-настоящему завершённым и индивидуальным.



Такой подход помогает создавать не шаблонные решения, а уникальные пространства с душой.

— **Как правильно сбалансировать функциональность и эстетику в интерьере, чтобы пространство было не только красивым, но и удобным для жизни и работы?**

— Баланс между функциональностью и эстетикой — это всегда тонкая настройка, и здесь важно не жертвовать одним ради другого. В своих проектах мы начинаем с анализа привычек и сценариев жизни клиента, чтобы пространство работало на него: продумываем эргономику, систему хранения и зонирование. В итоге получается пространство, где красота и комфорт идут рука об руку, а каждый новый день наполнен вдохновением.

— **Как вы считаете, насколько интерьер отражает личность человека, его вкусы, ценности и образ жизни?**

— Когда человек уделяет особое внимание и время для создания своего места, это уже говорит о многом. Чтобы сбалансировать функциональность и эстетику, мы всегда начинаем с подробного знакомства с клиентом: уточняем его хобби, привычки, цветовые предпочтения, а также что ему нравилось или не нравилось в прошлых интерьерах. Это позволяет продумать такие приёмы, которые попадут в самое сердце — важно, чтобы места для личного времени стали любимыми уголками.

Интерьер для нас — это отражение личности, вкусов и ценностей человека. Поэтому мы создаём пространство, где каждый элемент работает на то, чтобы человек чувствовал себя дома по-настоящему собой.



— Существуют ли какие-то ошибки, которые люди часто совершают при оформлении своего пространства, стремясь выразить свою индивидуальность?

— Одна из самых частых ошибок — желание выразить индивидуальность через слишком много деталей и трендов. Из-за этого пространство становится перегруженным и теряет гармонию. Также часто встречается малая эстетическая насмотренность: люди живут так, как привыкли их родители, и не всегда знают, что можно иначе. Иногда клиенты собирают примеры некачественного дизайна и ориентируются на них — в таких случаях мы помогаем развить вкус, расширить кругозор, научить видеть высокое и ценное в интерьере. К счастью, есть и те, кто коллекционирует искусство, следит за мировыми тенденциями — с такими клиентами у нас совпадают взгляды, тогда получаются настоящие шедевры, которыми мы гордимся!

«Мы знаем, как создать пространство, где человек узнаёт себя и становится по-настоящему счастливым».

— Какие детали в интерьере могут рассказать о хозяине больше, чем слова?

— О хозяине больше всего рассказывают детали: любимая книга на полке, коллекция винтажных постеров, необычная ваза, аромат в комнате и даже особый светильник, который был куплен в путешествии. Именно такие детали делают пространство живым и очень личным. Даже сочетание текстур и материалов может многое сказать о характере и привычках владельца.

— Как помочь человеку выразить себя через интерьер, если он сам не знает, чего хочет?

— Из опыта нашей работы мы вынесли: если человек не может чётко сформулировать свои желания, можно помочь ему через вопросы. Это обсуждение привычек и эмоций, которые он хочет испытывать дома. Задачи профессиональных дизайнеров — направить заказчика, поделиться опытом, насмотренностью, рассказать о ценностях искусства и возможностях, которые можно реализовать через интерьер.

Благодаря путешествиям и общению с разными людьми у нас сформировалось глубокое понимание потребностей людей.



— Что для вас значит слово «дом»? Какое определение вы бы дали этому понятию?

— Для меня дом — это не просто место, где живёшь, это личная вселенная, наполненная любимыми вещами, воспоминаниями и атмосферой уюта. Это пространство, в котором ты чувствуешь себя в безопасности, можешь расслабиться, быть собой, творить и мечтать.

— Какими качествами, по вашему мнению, должен обладать дом, чтобы человек чувствовал себя в нём счастливым и защищённым?

— В первую очередь дом должен быть максимально функциональным: всё хранение удобно, климат идеальный, ничего не раздражает — вода чистая и мягкая, воздух свежий, а каждый предмет на своём месте. Пространство должно быть тактильно приятным: например, когда идёшь босиком по брашированному паркету и получаешь от этого удовольствие. Каждый уголок продуман под желания и привычки хозяина, а дорогие сердцу вещи радуют глаз. Например, коллекция картин, которую клиент собирал полжизни, наконец-то заняла своё достойное место на стенах и стала неотъемлемой частью дома.

— Ваша компания отличается индивидуальным подходом к каждому клиенту. Почему вы не работаете в шаблонном стиле? В чём преимущество такого подхода?

— Мы принципиально не работаем по шаблону, потому что уверены: у каждого человека свой уникальный путь, стиль и внутренний мир.

Индивидуальный подход позволяет нам создавать не просто красивые интерьеры, а настоящие истории, в которых отражаются привычки, мечты и ценности клиента. Такой подход делает каждый проект особым, а результат — по-настоящему живым и наполненным смыслом.

— Какие ключевые преимущества вашей компании вы могли бы выделить? В чём ваше уникальное позиционирование на рынке?

— Наши главные преимущества — это:

- глубокое погружение в потребности клиента;
- широкий спектр услуг — мы забираем на себя все заботы заказчика по реализации проекта;
- богатый опыт и насмотренность;
- открытый подход ко всем процессам;
- профессиональная работа с архитектурой, интерьером и искусством.

Мы умеем слышать и чувствовать заказчика, предлагаем нестандартные решения и создаём пространства, которые не только красивы, но и делают людей счастливее. Наше уникальное позиционирование заключается в умении соединять эстетику, комфорт и индивидуальность в каждом проекте.



— Какой совет вы могли бы дать людям, которые хотят создать гармоничное и вдохновляющее пространство вокруг себя? На что стоит обратить особое внимание?

— Самое важное при создании гармоничного и вдохновляющего пространства — слушать себя, свои желания и привычки, а не только следовать моде. Обращайте внимание на то, что действительно приносит радость: любимые цвета, материалы, предметы, которые вызывают приятные эмоции. Не бойтесь экспериментировать, но всегда помните о балансе между красотой и удобством — тогда дом будет по-настоящему вашим и станет источником вдохновения каждый день. И, конечно, ремонт. Поэтому я советую найти ту команду, которая отзовётся в глубине сердца и поможет сделать всё с первого раза так, как вы мечтали.

Беседовала Екатерина Зыкова



FULLHOUSEDESIGN: ПРОВОДНИК В МИР РУССКИХ ЗАГОРОДНЫХ УСАДЕБ И ПОМЕСТИЙ

Студия дизайна FullHouseDesign является истинным проводником в мир русских загородных усадеб и поместий. Совмещая исторические традиции и современные подходы, талантливые дизайнеры Мария Иванова-Сорокина и Павел Иванов создают уникальные проекты, которые вдохновляют и радуют своих владельцев.

Русская загородная усадьба – это не просто жилище, это целый мир, отражающий традиции и стиль жизни прошлых эпох. Интерьерные решения подчёркивают гармонию с окружающей природой и сохраняют уважение к культурным истокам. Мария рассказывает, что вдохновение для создания проектов черпает из богатого наследия нашей страны, умело соединяя современность и классику.



– Мария, несмотря на то что студия дизайна FullHouseDesign работает в самых разных направлениях и стилях, создаёт красивые общественные пространства и рестораны, визитная карточка студии – всё-таки создание роскошных современных усадеб из дерева. Вы осознанно пришли в это направление?

– Знаете, тут, наверное, какое-то предначертание свыше. В нашей семье часто употребляется выражение «когда мы жили во дворце». Дело в том, что мои бабушка и дедушка в послевоенное время были учёными в режимном-секретном подразделении, которое располагалось во дворце Александра Даниловича Меншикова, там им были выделены ком-

наты для проживания. И получается, что моя мама выросла во дворце. Любовь к дворцовой архитектуре, желание изучать традиции и внедрять их в современные пространства мне, наверное, передались от неё.

Студия дизайна FullHouseDesign – это наш с мужем семейно-творческий союз.

Так уж сложилось, что в начале своей карьеры я делала достаточно крупный проект по брусовым домам, и мой муж – архитектор и дизайнер Павел Иванов тоже создавал дизайн для домов, возведённых по фахверковой технологии, – это тоже разновидность деревянного домостроения.

Как известно успешные проекты всегда привлекают к дизайнерам похожих клиен-

тов, если ты сделал дворец – у тебя заказывают дворцы. После удачно выполненных проектов деревянных домов к нам начали приходить клиенты с похожими запросами.

– В 2014 году вы стали обладателями престижной международной премии Luxury Lifestyle Awards. Как это повлияло на ваше развитие?

– Это стало для нас знаковым событием, потому что никаких заявок на участие мы не подавали, организаторы премии сами выбирали номинантов. Они связались с нами и предложили участвовать. Luxury Lifestyle Awards – это премия, которая присуждается за исключительные дости-



жения и высококлассный сервис компаниям, работающим в сегменте люкс. В 2014 году она в последний раз была проведена в России, и как раз в этом году интерьер впервые вошёл в одну из номинаций. То, что мы стали лауреатами этой премии, и определило вектор нашего дальнейшего развития – мы уверенно заявили о себе в премиальном сегменте на рынке дизайна интерьеров. И хотя у нас есть опыт создания современных дворцов из разных материалов, к нам стали обращаться клиенты, желающие построить или оформить дом из натурального дерева.

Мы накопили бесценный опыт не только в оформлении интерьеров деревянных домов, но и в их конструировании. Нам часто приходилось перекраивать по живому уже построенные дома, из-за того что внутреннее пространство было не до конца продумано. Приходилось что-то достраивать и пристраивать, делая логику жизни в этом доме более удобной.

На живом примере мы научились работать с конструкциями деревянных домов, к нам стали обращаться в том числе за архитектурой домов из бруса. Началась совместная деятельность с компаниями, занимающимися строительством деревянных домов. Таким невероятным образом мы пришли к архитектуре.

– Какой выполненный проект стал для вас особым?

– В 2017 году мы начали работу над созданием современной русской усадьбы на берегу Финского залива. Этот проект вошёл в топ-10 лучших ландшафтных проектов России и ближнего зарубежья по

версии ELLE Decoration 2024 года, заняв первое место в конкурсе «Красивые деревянные дома». Концепция этого комплекса была вдохновлена традиционными русскими усадьбами XVIII–XIX веков.

Изначально на этот проект мы пришли как дизайнеры интерьеров. Площадь дома составляла примерно 400 квадратных метров, но владелец выкупил соседний участок и пожелал увеличить его практически в два с половиной раза. Организация пространства, предложенная архитектором, не соответствовала желаниям и потребностям заказчика. Мы подготовили своё предложение планировочного решения, на основе которого и была достроена эта большая усадьба. Работа над проектом продлилась практически 5 лет, так как во время пандемии строительство было приостановлено.

При проектировании важно было не только организовать гармоничную среду для жизни, но и создать пространство, способное вдохновлять. Заказчики были готовы к ярким экспериментам, поэтому в интерьере использовано много оригинальных решений и стилистических приёмов, делающих жильё самобытным. Мы работаем с деревянными домами, не ограничиваясь традиционным стилем. Этот проект в очередной раз доказал, что брусчатый дом может быть современным и ярким.

Главной доминантой интерьера стал трёхсторонний камин, объединённый со стеклянной лестницей. Для отделки камина, проёмов и других конструктивных элементов мы выбрали интересную технологию жидкого металла с оттенком под олово. Металл сыграл роль связующего материала для интерьеров всего дома.

Вопреки стереотипам мы не побоялись использовать в отделке два контрастных металла – латунь и нержавеющую сталь.

На примере работы с этим домом мы окончательно поняли, что проектируем не просто дома, а усадебные комплексы и являемся художниками-архитекторами, проектирующими логику жизни целых поместий. Уклад жизни в большом загородном комплексе сильно отличается от жизни обыкновенного человека: он предусматривает постоянное пребывание в доме большого количества персонала, а также наличие специализированных зон, например столовой для завтраков, гостиной для приёма бизнес-партнёров или специальной сигарной комнаты.

В этой усадьбе на берегу Финского залива нам удалось создать атмосферу умиротворения и единения с природой: кострище, оранжерею, примыкающую к спа-комплексу, сад с плодовыми деревьями и небольшой огород. Проект демонстрирует гармоничное единство архитектуры и ландшафта.

– Что из себя представляет современное загородное поместье и к какому историческому опыту вы обращаетесь для поиска решений и вдохновения?

– Когда мне было 24 года и я реализовывала свой первый большой проект по интерьеру деревянного загородного дома, мне приходилось часто слышать от строителей: «Это невозможно!». А я говорила: «Возможно! И мы придумаем как». Но со временем поняла, что всё уже давно придумано, нужно просто изучить богатые архитектурные традиции нашей страны.



Исторически на территории Российской империи было очень распространено деревянное домостроение. Мы с мужем начали изучать историю архитектуры, приёмы, которыми пользовались архитекторы и художники дореволюционной России, перед которыми стояли схожие задачи.

Когда мы начали вносить в наши планировочные решения идеи из исторического прошлого, они на ура воспринимались заказчиками. Мы стали предлагать обустройство большой и малой гостиной, комнаты для завтраков, будуара, спа-комплексов, черновой и чистовой кухни.

Своё творчество мы основываем не только на своём почти двадцатилетнем опыте работы, но и на богатом историческом и архитектурном наследии нашей страны. Восстановление традиций загородной жизни свойственно русскому культурному коду. У каждого русского человека есть жажда к тому, чтобы иметь свой домик в деревне, и как только у человека возникают финансовые возможности, появляется, хоть и маленькая, усадьба: с банькой, гостевым флигелем, садом и т.д.

Культурный код архитектуры нашей страны мы стараемся нести в своём творчестве. Русская усадьба – это вовсе не стиль а-ля рус. Модные усадьбы XVIII–XIX веков делались в трендовых течениях своего времени. Это был стиль барокко или модерн. И сейчас мы строим ультрамодные дома, которые являются частью современной русской усадебной архитектуры, потому что создаются с учётом актуальных тенденций, но для той же самой тягучей и медленной загородной жизни, с большими застольями и террасами.

– Делитесь ли вы своим уникальным опытом с молодыми архитекторами и дизайнерами?

– Мне становится очень больно, когда известные дизайнеры и архитекторы даже не знают о таком уникальном явлении, как русская усадьба. Не во всех странах исторически заложена культура жизни в загородных огромных поместьях и в усадебных комплексах. А у нас такое наследие есть, об этом нужно говорить, рассказывать, учить молодое поколение дизайнеров. К сожалению, после Великой Отечественной войны из трёх тысяч усадеб Санкт-Петербурга уцелело около трёхсот, потому что была поставлена задача по уничтожению нашего культурного кода. И тем не менее в нашей стране огромное количество сохранившихся усадебных комплексов, которые следует изучать.

По теме русской усадьбы как архитектурного явления мы выступаем спикерами на различных специализированных выставках и мероприятиях, планируем выпустить цикл своих лекций в офлайн- и онлайн-формате.

– Почему не все дизайнеры любят и умеют работать с деревянными домами? Насколько сложна специфика данного направления?

– Это достаточно сложное направление для работы. Чтобы дом оставался прекрасным долгие годы, нужно знать технологию строительства деревянного дома. Все дизайнерские решения делаются на плавающих петлях, а внутри дома возводятся отдельные конструкции для воплощения дизайнерской мысли. Стены деревянного дома «дышат», в зависимости от времени года и температуры они «ходят» то вверх, то вниз. Это важно учитывать и заранее продумывать как встраивать панели и перекрывать швы между разными материалами. Нужно помнить о том, что потолок будет опускаться, поэтому конструкция потолка должна быть оторвана от стен на 5–3 мм.

В интерьере деревянных домов мы любим использовать декоративные пустотелые балки, которые добавляют красивой эстетики и служат потайными каналами для инженерных коммуникаций, которыми наполнены современные дома. Это требует и дополнительного бюджета от заказчика, и знания того, как этим бюджетом воспользоваться. Не все студии дизайна берутся за работу с деревянными домами, потому что здесь нужен определённый уровень экспертизы.

– Куда вы готовы поехать ради интересного проекта?

– Мы работаем по всей России: есть выполненные проекты в Оренбурге, в Казани, в Сочи, заключаем договор в Ингушетии, делаем большой проект для Алтая. В каждый регион вахтовым методом стараемся направлять своих строителей. Практика показала, что найти грамотных специалистов для сложных архитектурных проектов удаётся не везде, в регионах не так много строительных компаний, работающих в премиальном сегменте. Например, наши камнеобработчики объездили почти всю страну, ведь камень, как мы знаем, достаточно капризный материал.

– Какие точки для развития вы видите на сегодняшний день? О чём мечтаете?

– В этом году мы наконец-то запустили свой мебельный бренд AXENTRA. За долгие годы работы накопилось огромное количество предметов интерьера, мягкой и корпусной мебели, индивидуально разработанной нами под конкретные проекты. Потому что принцип нашего клиента: «Хочу такой же, но с перламутровыми пуговицами!»

У нас очень долгая продажа: прежде чем заказать проект дома, клиенты долго следят за тем, что мы делаем и как живём, поэтому часто просят оборудовать дом мебелью, которую видели в наших предыдущих проектах. И мы поняли, что у нас есть предметы интерьера как «вещь в



«Проект по созданию современной русской усадьбы на берегу Финского залива вошёл в топ-10 лучших ландшафтных проектов России и ближнего зарубежья по версии ELLE Decoration 2024 года, занял первое место в конкурсе “Красивые деревянные дома”».

себе» – самодостаточные, красивые и достойные того, чтобы наладить их серийное производство.

Сейчас мы планируем более активно выходить в другие регионы. А ещё очень хочется выйти на зарубежный рынок стран БРИКС, чтобы предложить им свою экспертизу в создании красивых архитектурных сооружений. Кроме того, мы можем

предложить интересные архитектурные решения для стран Востока. У нас уже был опыт создания дворцов, где мы опирались на интерьеры дворцово-паркового ансамбля «Ораниенбаум», есть также опыт создания замка в готическом стиле. И мы готовы к интересным экспериментам!

Беседовала Анна Добрынина

УПАК

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

У
упа^кграфика

УПАК
РОТО



*Создает идеальные решения допечатной
подготовки для декора и упаковки*



*Бренд
команда*

*Дизайн
агентство*

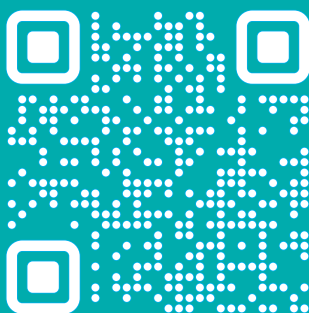
*Допечатная
подготовка*

*Печатные
формы*

*Производство
упаковки*

117105, г. Москва,
Новоданиловский пр-д, д.2, стр. 3.
тел: 8 (495) 775-66-46
e-mail: info@upackgroup.ru
web: upackgroup.ru

141205, Московская обл.,
г. Пушкино, Московский пр-кт, д. 55

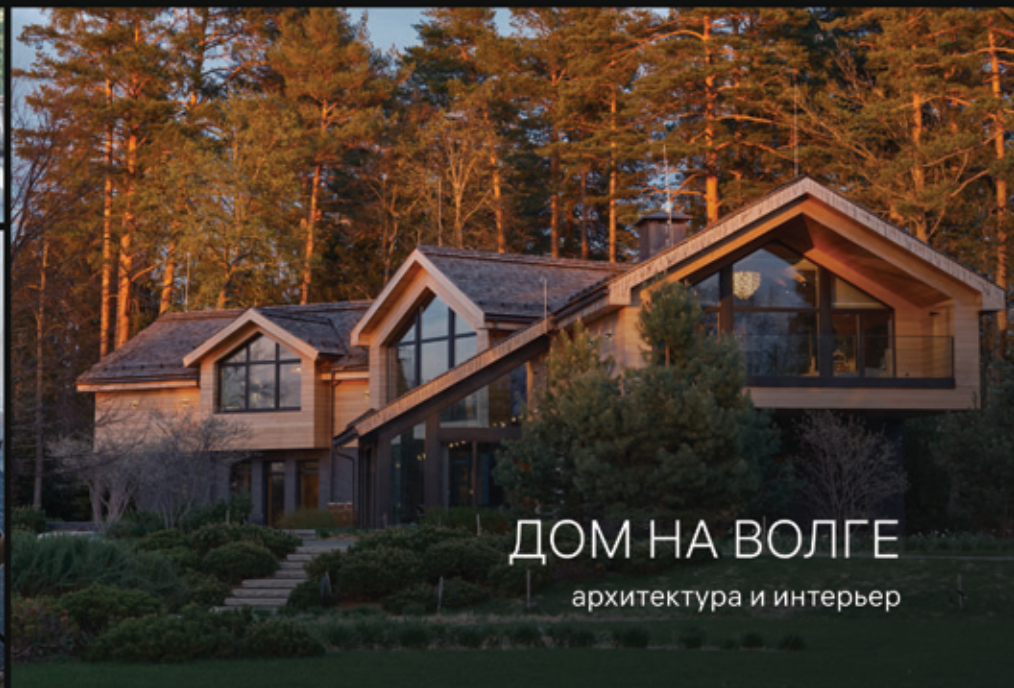


173021, Новгородская обл.,
Новгородский м.р-н,
Ермолинское с.п., д. Лешино,
тер. полиграфический завод, зд. 1

142400, Московская обл.,
г. Ногинск, ул. 3-го Интернационала,
д. 39, пом. 79

HAUBAUS

ПРОЕКТНО - СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



ДОМ НА ВОЛГЕ

архитектура и интерьер

Мои дома живут счастливой жизнью своих хозяев.

— архитектор Вячеслав Хомутов.



УСАДЬБА ХРУСТАЛЬНОЕ

архитектура



Бюро «ХАУБАУС» • Санкт-Петербург • улица Блохина 21
+7 812 498 8508 • +7 921 961 0997
haubaus@haubaus.ru • haubaus.ru



ИСКУССТВО КОМФОРТА

Пришло время создать своё место силы, отражающее вашу индивидуальность!

■ ДИЗАЙН ВНЕ ВРЕМЕНИ

Премиальные интерьеры, которые остаются актуальными годами.

■ ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

От концепции до реализации с чёткими сроками.

■ ИДЕАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ

Точное соответствие 3D-визуализациям

■ ИНТЕРЬЕР ПОД ВАС

Гармоничное сочетание стилей под ваш характер.

■ ТЕХНОЛОГИЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Передовые решения для комфорта.

■ ПРОЗРАЧНОСТЬ

Работа в рамках бюджета с полной отчётностью.

■ РАБОТА С ИСКУССТВОМ

Интегрируем в интерьер произведения искусства для души и инвестиций.

■ КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ

Дизайнеры и архитекторы с профильным образованием.

DESIGN ROCKS

СТУДИЯ ДИЗАЙНА И АРХИТЕКТУРЫ



На правах рекламы